

Contatta

elisabetta.bruno@thinkable.
it

www.linkedin.com/in/
elisabettabruno (LinkedIn)
www.thinkable.it/ (Company)

Competenze principali

Strategia Marketing Automation
CRM
Strategia CRM

Languages

Italiano (Native or Bilingual)
Inglese (Elementary)

Publications

Strategia CRM Marketing: Un nuovo
metodo per fatturare con il CRM

Elisabetta Bruno

CEO&Founder @Thinkable | CRM Strategist | Speaker & Docente
(Sole 24 Ore, IULM, Edulia Treccani)
Faenza, Emilia Romagna, Italia

Riepilogo

Consulenza CRM Marketing e realizzazione Piani di comunicazione.
Lavoro con le aziende per rendere la comunicazione Marketing e le
azioni di comunicazione uno strumento di business e trasformarle
da costo (marketing) in un profitto.

Esperienza

Sole 24 ORE Formazione

Docente | Modulo "CRM, Email Marketing & Automation"
ottobre 2025 - Present (1 mese)

Master Digital Marketing nell'era dell'AI

In collaborazione con 42Skills

Dal 2025 sono docente per il modulo dedicato a CRM, Email Marketing e
Marketing Automation all'interno di un percorso intensivo, orientato al mercato
e costruito per formare professionisti in grado di integrare dati, tecnologia e
strategia.

In aula lavoriamo su:

- come gestire e valorizzare un database clienti
- progettare flussi automatici di comunicazione e lead nurturing
- costruire strategie di CRM che impattano sul fatturato

Un'esperienza formativa immersiva, pensata per preparare figure job-ready in
ambito digital.

Un incarico che porto avanti grazie alla fiducia e alla collaborazione con
42Skills, punto di riferimento nella formazione professionale su competenze
digitali e strategiche.

think:able Società Benefit
CEO&Founder

ottobre 2023 - Present (2 anni 1 mese)

Attraverso una metodologia proprietaria, affianco i Manager e Imprenditori nella realizzazione di Strategie per l'utilizzo dei dati in azienda per aumentare fatturato e ottimizzazione dei processi.

“Il punto non è quanto costa ma capire quanto valore genera per investire di più su un modello che porta risultati.”

Punto Impresa Digitale

Docente CRM Masterclass PIM

aprile 2025 - Present (7 mesi)

Docente modulo CRM presso la Masterclass PID 2025 – Programma d'eccellenza promosso da PID, Netcomm e UCIMU per accompagnare 30 imprese nell'innovazione tecnologica e nell'adozione di strategie avanzate di marketing omnicanale e modelli industriali data-driven.

Carriere.it

Docente Corso CRM

gennaio 2025 - Present (10 mesi)

Docente per il Corso base sul CRM:

1. Come il CRM cambia in base alle aree aziendali e come viene utilizzato dai differenti reparti.
2. Il valore del “dato” in CRM per un'azienda: perché lavorare sul CRM nel Marketing porta fatturato.
3. Pratica: cosa si può fare con il CRM nel Marketing.
4. Come lavorare per fatturare tra Marketing & Area commerciale.

Pubblicazione indipendente su Amazon

Autore di libri: Strategia CRM Marketing

novembre 2024 - Present (1 anno)

Un manuale pratico per trasformare il CRM in un motore di crescita sostenibile. Il libro guida imprenditori e manager italiani attraverso strategie operative, casi studio reali e soluzioni concrete per ottimizzare marketing e vendite, rivoluzionando il modo di fare business con dati, automazione e personalizzazione.

Luca La Mesa Academy

Docente CRM Marketing

ottobre 2024 - Present (1 anno 1 mese)

Docente per il corso di CRM Marketing all'interno della Social Media Training di Luca La Mesa, dove supporto i partecipanti professionisti e gli aspiranti

marketer nello sviluppo di strategie avanzate di Customer Relationship Management, con l'obiettivo di creare interazioni personalizzate e misurabili, migliorando la fidelizzazione e l'efficacia delle azioni di marketing per un impatto aziendale concreto.

42Skills

Formatore Professionale

luglio 2024 - Present (1 anno 4 mesi)

Esperta e consulente in ambito CRM Marketing nell'affiancare aziende e organizzazioni in un processo di Upskilling e Reskilling delle competenze.

edulia Masterclass

Docente CRM Marketing

settembre 2023 - Present (2 anni 2 mesi)

Corso CRM Marketing - Strategie e metodologie

Autonomo

Marketing Plan & CRM Consultant

aprile 2023 - Present (2 anni 7 mesi)

Come costruire e gestire un piano di marketing pensato per essere misurato in base agli obiettivi commerciali e di posizionamento.

Rendiamo le attività commerciali misurabili e profittevoli attraverso azioni marketing a supporto.

IULM Communication School

Docente di Marketing Automation

2023 - Present (2 anni)

Milano, Lombardia, Italia

Insegno e gestisco il modulo di Marketing Automation al Master Social Media Scuola di Comunicazione IULM

PIN - Polo Universitario Città di Prato

Docente di Marketing Automation

2023 - Present (2 anni)

Insegno e gestisco il modulo di Marketing Automation al Master in Digital Marketing

Diennea

8 anni 6 mesi

Chief Marketing Officer

febbraio 2021 - aprile 2023 (2 anni 3 mesi)

Faenza, Emilia Romagna, Italia

Chief Digital Officer (CDO)

luglio 2019 - gennaio 2021 (1 anno 7 mesi)

Faenza, Emilia Romagna, Italia

Digital Strategy Manager

novembre 2014 - luglio 2019 (4 anni 9 mesi)

Bologna, Italia

Gestione e coordinamento dell'area di new business e innovazione sulle strategie

di Marketing finalizzato alla realizzazione di progetti innovativi in ambito digital.

Coordinamento del team creativo, di analisi e content marketing per la proposizione verso clienti e prospect di progetti

orientati al raggiungimento di obiettivi precisi e definiti: brand awareness, lead generation ed engagement.

Principali responsabilità e obiettivi:

- Organizzazione del planning strategico e operativo del team di area e cross area
- Coordinamento con le aree commerciali, marketing e di produzione/gestione per l'ampliamento del business di Digital Strategy nel portfolio aziendale
- Impostazione della strategia della linea di business aziendale relativa ai progetti di Digital Marketing associati all'Email Marketing
- Definizione della RoadMap di area con obiettivi di crescita e ampliamento delle competenze aziendali

Nurun

3 anni 6 mesi

Digital Marketing Manager

gennaio 2014 - novembre 2014 (11 mesi)

Project Manager con responsabilità di gestione valutazione, pianificazione, realizzazione e controllo di progetti presso Nurun multinazionale leader nel Web Marketing strategico.

Principali clienti seguiti: Rio Mare, Bolton Corporate, BTicino, Fujifilm, Hines Italia.

La mia attività si basa sullo studio ed elaborazione di strategie di comunicazione web per la presenza competitiva e di successo delle aziende presso i principali network di comunicazione.

In aggiunta mi occupo della pianificazione e del coordinamento delle risorse per lo sviluppo del progetto, interfacciamento con il cliente in tutte le fasi dell'attività, inoltre monitoro l'andamento del progetto stesso sul web presentando i risultati al cliente fornendo spunti e soluzioni per il continuous improvement legati agli interessi degli utenti e alla continua innovazione tecnologica del web

Social Media Manager

novembre 2012 - dicembre 2013 (1 anno 2 mesi)

Social Media Manager con esperienza nella pianificazione di strategie di web marketing, web monitoring, SEO e social media advertising, e nella gestione e coordinamento di gruppi di lavoro dedicati.

Competenze professionali nell'utilizzo dei principali Social Media, mirate alla pianificazione di Social Media Strategy integrate con siti web, blog e altre piattaforme, con precisi obiettivi di definizione di KPI e misurazione del ROI.

Principali competenze:

- Forti capacità organizzative
- Conoscenza approfondita e comprensione dello scenario dei Social Media
- Conversation building
- PR digitale e Digital Marketing
- Monitoring dell'impatto dei contenuti sulla rete e nei social network nella gestione di Social Advertising
- Brand analysis sulle principali tendenze e applicazioni di Social Media.

Project Manager e Social Media Specialist

giugno 2011 - ottobre 2012 (1 anno 5 mesi)

Attualmente ricopro il ruolo di Social Media Specialist con responsabilità di gestione e coordinamento delle attività dell'area Social Media Marketing presso Nurun, multinazionale leader nel Web Marketing strategico.

Esperienza nella pianificazione di strategie di web marketing, web monitoring, SEO e social media advertising, e nella gestione e coordinamento di gruppi di lavoro dedicati.

Principali competenze: Forti capacità organizzative - Conoscenza approfondita e comprensione dello scenario dei Social Media - Conversation building - PR digitale e Digital Marketing - Monitoring dell'impatto dei contenuti sulla rete e

nei social network nella gestione di Social Advertising - Brand analysis sulle principali tendenze e applicazioni di Social Media.

Opera Digitale

Content Web Manager

dicembre 2009 - novembre 2010 (1 anno)

Ricerca, valutazione e realizzazione delle migliori iniziative sui vari canali di promozione e comunicazione (es: Internet, carta stampata, co-marketing,...) per rafforzamento dei brand.

Ricerca, valutazione e realizzazione delle campagne pubblicitarie e degli strumenti di promozione destinati alle agenzie del network.

Creazione e gestione di contenuti testuali e multimediali per la gestione e la creazione di portali turistici. Gestione e assistenza di siti web commerciali.

Università di Pisa

Tutor didattico

ottobre 2008 - dicembre 2008 (3 mesi)

Assistenza didattica per l'orientamento universitario per studenti disabili.

Formazione

Bologna Business School - Università di Bologna

Master's degree, Executive Master in Business Innovation

Design · (2020 - 2020)

Università degli studi di Pisa, Informatica Umanistica

Laurea Specialistica, Informatica, materie umanistiche · (2007 - 2009)

Università degli studi di Pisa, Informatica Umanistica

Laurea Triennale, Informatica, materie umanistiche · (2003 - 2007)