



Iolanda Ciliberto
Per gli amici semplicemente Iole

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

In sintesi su di me

Curiosità: sono sempre alla ricerca di nuove domande

Creatività: a volte cambio metodo, cambio file xls, cambio punto di vista, associe il limone con la cioccolata e ... eccola che la vedo: **una nuova visione.**

Che lavoro ho fatto

2015 - 2022
Antoniano

Dal 2021 - Responsabile Ufficio Fundraising di Antoniano
Elaboro la Strategia Triennale di marketing in collaborazione con la direzione. Coordino un team di 8 persone occupandomi dell'ottimizzazione dei flussi lavorativi, di controllo e valutazione dei risultati.
Supporto le persone nella loro crescita sugli strumenti di marketing e provo a tracciare per loro percorsi di formazione lavorando INSIEME.
Coordino fornitori: grafici, copy, agenzie, poste italiane.

Dal 2015 al 2020 – Responsabile del Marketing Diretto
Acquisizione di nuovi donatori da campagne web in acquisizione diretta, lead generation (Google Ads, email marketing, Facebook) e liste fredde
Coltivazione e fidelizzazione: Mail/email plan e realizzazione pack
Prospecting: survey
Costruzione di una strategia dedicata ai middle donors
Conversione e acquisizione nuovi donatori regolari
Costruzione del budget triennale/quinquennale DM
Controllo di gestione Ufficio Fundraising
Gestione fornitori (web agency, copy, grafica, stamp)

2019 – 2022
Fundraising caffè

Fondatrice e Autrice Fundraising Cafè
Nato per passione su Instagram è diventato un vero progetto editoriale di settore. In particolare mi occupo del piano editoriale e di contenuti interessanti e divertenti sul fundraising.

<p>2015 – 2021 Antoniano</p>	<p>Responsabile mass marketing Antoniano</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Acquisizione di nuovi donatori da campagne web in acquisizione diretta, lead generation (Google Ads, email marketing, Facebook) e liste fredde ● Coltivazione e fidelizzazione: Mail/email plan e realizzazione pack ● Prospecting: survey ● Costruzione di una strategia dedicata ai middle donors ● Conversione e acquisizione nuovi donatori regolari ● Costruzione del budget triennale/quinquennale DM ● Controllo di gestione Ufficio Fundraising ● Gestione fornitori (web agency, copy, grafica, stampa) <p style="text-align: right;">Continua</p>
---	---

<p>2021 Docente</p>	<p>Sessioni Formative sul donor love Conduzione di sessioni formative per Mela Communication dedicate ai temi del Donor Love, per una comunicazione sempre più incentrata sul donatore sia sul web che sulla carta</p>
--------------------------------	---

<p>2019 – 2022 Docente Master Fundraising</p>	<p>Docente al Master in Fundraising Coordinamento della parte pratica del laboratorio Capstone, un progetto di fundraising su un'organizzazione studio (World Vision, Serafico, Dynamo Camp)</p>
--	---

<p>2019 Collaborazione Acli Roma</p>	<p>DM operativo</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Costruzione strategia appello (online e offline) ● Creazione di un prodotto di Fundraising a partire da un progetto ● Copy strategico
---	--

*C'è un altro pezzettino da leggere
riguarda la mia formazione 😊*

<p>Cosa ho imparato</p>	<p>Home made mailing (dall'analisi alla creazione del pack) Uso CRM (Asset e Kudu) Strumenti di email marketing (KNews, mail up) La mia specialità: il copy strategico su canali online e offline. Il mio primo amore: analizzare i dati (uso strumenti di analisi come power bi ma sperimento anche le novità)</p>
<p>Prima del fundraising</p>	<p>Il teatro, la scrittura e il web.</p>
<p>I miei studi</p>	<p>Master in fundraising</p>

Laurea magistrale in Management per l'impresa culturale
Laurea triennale in Lettere e Filosofia
Ho frequentato corsi di scrittura e di web marketing durante gli studi Universitari.

**Le mie conoscenze
linguistiche**

Italiano *****
Spagnolo ****
Inglese *** (continuo a studiarlo)

[REDACTED]