



## Michele Castagna

Temporary Export and Marketing Manager



[m.castagna@retiqa.com](mailto:m.castagna@retiqa.com)



[www.michelecastagna.it](http://www.michelecastagna.it)

Laureato in Lingue Straniere (Inglese, Tedesco, Francese e Spagnolo scritti e parlati correntemente), dopo circa vent'anni di attività con funzioni di Export e Sales Manager, svolte per varie aziende operanti in differenti settori di business, da settembre del 2009 opera come Temporary Export and Marketing Manager per aziende attive in settori industriali estremamente diversificati, ben supportato da molteplici collaboratrici multilingue e molto esperte.

Suoi obiettivi principali sono: la ricerca di nuovi clienti, in tempi ragionevolmente rapidi, sui mercati esteri, la gestione di eventuali problematiche commerciali esistenti, lo sviluppo di relazioni fruttuose e durature con clienti nuovi e già esistenti. A tale attività, si accosta anche un notevole supporto al marketing strategico ed alla strutturazione della comunicazione aziendale più efficace possibile.

Manager per i processi di internazionalizzazione certificato da Regione Lombardia, per competenze riconosciute sia a livello nazionale, sia su tutti i Paesi-membri dell'Unione Europea.



## Alessandro Santambrogio

Digital Marketing Advisor



[a.santambrogio@retiqa.com](mailto:a.santambrogio@retiqa.com)



[www.linkedin.com/in/santambrogio/](http://www.linkedin.com/in/santambrogio/)

Ingegnere votato al Marketing, professionista con un'esperienza più che ventennale nel marketing e nella comunicazione. Dopo otto anni, come giornalista, la sua carriera è proseguita all'interno di agenzie italiane e multinazionali di pubblicità e relazioni pubbliche come partner, director e strategic planner, sviluppando progetti di comunicazione integrata per PMI e multinazionali italiane e straniere.

Dal 2009 opera come consulente, affiancando prevalentemente PMI italiane con progetti di marketing strategico e operativo fortemente legati ai risultati di business.

Dal 2004 studia lo sviluppo della comunicazione integrata e, in particolare, di quella digitale e le sue applicazioni a sostegno delle vendite. Nel 2016 ha pubblicato ROIvolution (Franco Angeli) il primo manuale operativo per gestire la Lead Generation come un processo organico e orientato al ROI. Sono docente presso lo IULM e in Master di Comunicazione.