



ANTONIO LEONETTI

mobile: +39.333.41.45.094 - e-mail: ant.leonetti@libero.it

Linkedin: <http://it.linkedin.com/in/antonioleonetti>

PROFILO

Il mio background nel marketing digitale, nato da un'esperienza decennale, mi ha dato la possibilità di seguire, con successo, progetti di sviluppo del business e delle vendite del canale online presso la EF Education First e Gas Natural Fenosa.

Ho imparato a gestire la complessità aziendale con flessibilità e organizzazione, coltivando le relazioni. Caratterialmente entusiasta, creativo e resiliente e con buona attitudine al problem solving, mi piace comunicare con tutti i livelli dell'organizzazione aziendale.

Grazie all'opportunità di aver studiato e lavorato in diverse nazioni ho ampliato i miei orizzonti, guardando le situazioni da diverse prospettive e performandomi al meglio con team interculturali.

Alcuni brevi punti:

- ✓ perché ho cambiato lavoro: mi piace migliorare, mi sono confrontato in un luogo molto competitivo come Londra dove ho conosciuto il Digital e in seguito ho desiderato adoperare le mie capacità nel mio paese d'origine
- ✓ come vedo il mio percorso professionale: penso che l'ambiente di una start-up evidenzi meglio alcune mie caratteristiche quali la dinamicità, rapidità e flessibilità di sviluppo di nuovi progetti di business
- ✓ perché ricopro questo ruolo: ai miei colleghi piace la mia pro-attività e il mio essere lungimirante
- ✓ cosa ho lasciato nei precedenti ruoli: un nuovo modello di business nella mia esperienza londinese e una nuova visione digitale nel ruolo attuale
- ✓ priorità nel mio lavoro: KPI e sostenibilità aziendale, quindi obiettivi e risultati
- ✓ metodologia: organizzazione, disponibilità e intraprendenza.

RESPONSABILITA'

Analisi strategiche, tracciamento dei dati, marketing, reporting generale del canale digitale in coordinamento con le diverse aree. Inoltre, budgeting e forecasting utilizzando KPI correlati (LTV, ROI, CPA) in base ai costi di marketing.

Collaboro principalmente con aree interne ed esterne come

- partner esterni (Facile.it, Segugio.it) ed agenzie digitali e Mktg
- IT, Customer Care, Marketing, Sales, Legale e Finance.

EDUCAZIONE

- | | | |
|-----------------------------|---|--------------------------|
| • <i>Luglio 2016</i> | RGU Aberdeen Business School | Distance learning |
| | (MBA), Gas&Oil Management | |
| <i>Consultancy Project</i> | Business Development and Implementation of a Gas Trading desk | |
| • <i>Sep 06 – Mag 07</i> | EF International School of language | London. UK |
| <i>Qualifica</i> | Academic Year, English language course | |
| • <i>Aprile - Luglio 06</i> | Westminster Kings College | London, UK |
| <i>Qualifica</i> | English Language Course | |
| • <i>Nov 2000 - 2005</i> | Università degli Studi di Perugia | Perugia, Italy |
| <i>Qualifica</i> | Laurea / Master A in Economics of Tourism | |
| <i>Tesi di Laurea</i> | Lo Sviluppo Turistico Integrato nel Patto del Nord Barese Ofantino. | |

ESPERIENZE DI LAVORO

- | | | |
|----------------------------|---------------------------------|--------------------|
| • <i>May '19 – present</i> | Edison Energia Spa | Bari, Italy |
| <i>Titolo</i> | Digital Business Manager | |

- Bari, Italy**

Sep '11 – present

Titolo **Digital Business Manager**

Attività

 - responsabile dei canali digitali: specificatamente della vendita e del marketing online, del P&L, del sito web, dell'e-Commerce
 - gestione della vendita online in UpSelling e Xselling
 - le principali chiavi operative riguardano la reportistica generale, la gestione degli strumenti e delle piattaforme Web, coordinamento di progetti di gruppo (nuovo sito web, Area clienti, Superutenza, Fresh Energy), interventi in contenuti tecnici, gestione delle relazioni con stakeholders e partners
 - gestione dei comparatori Facile.it, Segugio.it, Supermoney e SOSTariffe
 - coordinamento e monitoraggio della SEO, SEM, media digitali, newsletter, performance marketing, utilizzando strumenti come Analytics, email marketing e RTB
 - analisi delle KPI digitali, delle sorgenti di traffico, performance (CPC, CPA, CTR), tassi di conversione delle landing pages, della Natural Search e Mobile
 - risultati vendite dei canali Digitali pari al 10% del budget Italia totale.

- London, UK**

Sep '08 – Aug '11

Titolo **EF Englishtown**
Digital Business Development Manager

Attività

 - verticalmente responsabile del business del country Italia, ideatore e pioniere del nuovo modello di business denominato "1 euro" che ha raddoppiato la revenue superando il milione di \$, esperienza di gestione di diffusione del nuovo modello sulle altre country (Germania, Francia).
 - le principali chiavi operative erano legate allo sviluppo del business con fornitori come Tv, radio, inserzionisti online e offline, SEM e SEO, Social media con cui gli obiettivi raggiunti erano il miglioramento dei ranking Web e delle campagne pubblicitarie (promozioni) aumentando la brand awarness, il traffico, le conversions e le vendite.

- London, UK**

April '07 – Aug '08

Titolo **EF Education First**
SEO Manager

Attività

 - ho formato e guidato il team di marketing SEO il cui obiettivo era di ottimizzare i siti web (copy e tecnicamente), generare reporting delle KWs, analizzare i risultati (vendite confluite dalla ricerca naturale), di valutare il SEO come investimento con un ritorno economico, di operare sui contenuti (copy-writing, link building, link baiting) e di valutare economicamente un indirizzo email.
 - gli obiettivi raggiunti sono stati il miglioramento dei ranking Web e delle campagne pubblicitarie generando incremento delle vendite della Natural Search.

COMPUTER & CONOSCENZE GENERALI

<i>Technical</i>	Html code, web design, CMS (Fatwire, Magnolia, Wordpress)
<i>Application system</i>	Internet, Search Engines, Excel, Word, Outlook, Paint, Power point and Adobe.
<i>Analytics</i>	Google Analytics, AdWords, Omniture, Web&Link Manager, MagNews
<i>C.R.M.</i>	SAP - ISU, SalesForce, DeepBlue

CONOSCENZE LINGUISTICHE

<i>Italiano:</i>	madre lingua	<i>Spagnolo:</i>	base
<i>Inglese:</i>	fluente	<i>Francese:</i>	base

PUNTI DI SUCCESSO

- lancio eCommerce (2013), lancio nuovo portale Web GNVI (2015), record vendite 10% budget Italia (2016)
- ho guidato e gestito il team SEO globale per It, Fr, Es, De, Mx e Br
- pioniere del nuovo modello di business che ha raddoppiato la Revenue dell'anno fiscale
- eletto vincitore nella categoria "Nothing is Impossible" dell'ufficio di EF London (agosto 2008).

Antonio Leonetti