

Giuliano Ciccarese

Luogo e data di nascita: Vigevano (PV), 8 ottobre 1977

Cell. e WhatsApp: +39.3396005691

Skype: giuliano.ciccarese

Indirizzo E-Mail: giuliano@ciccarese.com

Indirizzo Gmail e Google Meet: giuliano.ciccarese@gmail.com

Indirizzo PEC: giuliano.ciccarese@pec.net

Sito Web: www.ciccarese.com

Aree di specializzazione

Digital Innovation, Digital Marketing Strategy, E-commerce, Web Advertising, Performance Marketing User Acquisition (SEM Search, Display, Programmatic, Social, Retargeting), Social Media, E-mail Marketing & CRM, Big Data, CRO (Conversion Rate Optimization), ROI/ROAS/Profit Optimization, Content Management, Online Communication, SEO (Search Engine Optimization), Mobile App, ASO (App Store Optimization), Web Analytics & Reporting, Project Management.

Esperienze professionali

E-Commerce Manager @ Euronics Dimo S.p.A. (gennaio 2020-luglio 2020)

Siti web: www.dimostore.it e www.euronics.it/dimo

Settore: GDO, Retail. Sede: Vercelli (VC). Fatturato: 284M (dato reportaziende.it)

Coordinamento e gestione del flusso di produzione dei contenuti web del sito E-Commerce.

Attività svolte con il team tecnico: ottimizzazione della struttura del sito e della comunicazione, implementazione degli Analytics, della struttura feed per Google Shopping e Facebook Ads Collection, raccolta dei dati aziendali da varie fonti e attività di ottimizzazione del sito per i motori di ricerca (SEO).

Gestione delle campagne di web advertising: definizione della struttura delle campagne SEM, Facebook e Retargeting.

Ottimizzazione degli investimenti a livello Media, del traffico acquisito e conversion rate del sito (CRO, ROI, ROAS, vendite).

Monitoraggio dei principali KPI's e analisi delle performance dello store in termini di vendite, traffico, tendenze.

Performance Marketing Product Manager @ 7Pixel, Gruppo MOL (luglio 2014-dicembre 2019)

Sito web: www.trovaprezzi.it

Settore: E-commerce, Comparazione prezzi online. Sede: Giussago (PV). Fatturato: 18M (dato reportaziende.it)

Gestione e ottimizzazione di campagne sponsorizzate Web e Mobile App a Performance (ROI, ROAS, Profitto): campagne SEM (Google Ads, Bing), Social (Facebook Ads, Instagram), Display, Programmatic RTB, Retargeting (Criteo, RTB House), Google Shopping per oltre 3.000 merchant clienti e campagne di App Download (Google App Universal, Apple Search Ads, Facebook, Twitter).

Product Management: sviluppo dell'App Trovaprezzi.it sulle piattaforme Android, iOS in team con il Product Owner e gli sviluppatori.

ASO (App Store Optimization): attività per aumentare la visibilità dell'App, il posizionamento negli store e la propensione al download.

User Engagement: strategie per coinvolgere attivamente gli utenti e aumentare la Retention e diminuire il Churn Rate (Remarketing, Push Notifications, gestione e supervisione dei contenuti e della creatività).

Web e Mobile Analytics e Reporting (Active Users, Engagement, Conversion Rate, LTV, Retention, A/B testing, ROI, ROAS a altri KPI).

Ricerche di mercato e confronto competitor.

Online Advertising Manager @ MindShare, GroupM (WPP) (dicembre 2010-Giugno 2014)

Sito web: www.mindshare.it

Settore: Agenzia Media. Sede: Assago (MI). Fatturato: 16M (dato reportaziende.it)

Clienti: **Alitalia, Wind Infostrada** (Infostrada, Wind Mobile Consumer, Wind Business), **Volvo, Sony** (AXN, Sony Entertainment Television), **BIC, Converse, Nike, Salmoiraghi & Viganò, Marlene, Piaggio**

Definizione e pianificazione della strategia di advertising.

Implementazione, gestione e ottimizzazione del budget assegnato per campagne di Online Advertising sia branding che a performance (Google, Yahoo, YouTube, Facebook, Programmatic RTB e Display con vari fornitori).

Creazione, gestione e ottimizzazione di campagne di Keyword Advertising (PPC su Google e Yahoo), Display (Programmatic RTB, GDN, YouTube) e Social Network (Facebook, Twitter).

Account Management: rapporto con il cliente con presentazioni su analisi performance sui risultati delle campagne, studio della competition e report di Web Analytics.

Product Interactive Marketing Manager @ Warner Bros. Entertainment (ottobre 2009-ottobre 2010)

Sito web: www.warnerbros.it

Settore: Home Entertainment. Sede: Milano. Fatturato: 232M (dato reportaziende.it)

Definizione delle strategie digitali di lancio dei prodotti Warner Bros. Home Entertainment (DVD, Blu-ray e Videogame) attraverso la gestione della comunicazione con il sito web, delle attività di acquisizione e fidelizzazione utenti attraverso l'Online Advertising, E-Mail Marketing, Digital PR, Social Network e iniziative promozionali di raccolta punti. Coordinamento e gestione del canale Newsletter.

Aggiornamento e gestione dei contenuti del sito. Supervisione delle agenzie esterne per l'attività di Content Management, la pianificazione editoriale e la gestione di campagne pubblicitarie sul web.

Gestione del sito E-Commerce ufficiale Warner Bros., anche dal punto di vista commerciale, del sito per il Digital Download dei film e del sito B2B dedicato ai rivenditori e alla stampa.

Web Marketing Specialist @ Praesidium (settembre 2008-marzo 2009)

Settore: Social Media. Sede: Milano. Fatturato: 10M (dato reportaziende.it)

Gestione di portali di social networking dedicati ai rivenditori per **Nokia, HP** e **Symantec**.

Digital Marketing Specialist @ Microsoft (dicembre 2004-luglio 2008)

Sito web: www.microsoft.it

Settore: Informatica, Software e Tecnologia. Sede: Segrate (MI). Fatturato: 285M (dato reportaziende.it)

Organizzazione degli eventi online di Microsoft con definizione degli obiettivi e delle strategie, attività di pianificazione editoriale, project management, produzione multimediale e organizzazione risorse, comunicazione attraverso sito e newsletter.

Analisi delle attività con misurazione del ritorno sull'investimento di marketing, utilizzo degli strumenti CRM, customer satisfaction, analisi di mercato. Attività per lo sviluppo della community.

Supporto alla comunicazione interna del team di Digital Marketing attraverso una intranet aziendale.

Customer care, CRM e qualità dati @ IW Bank / InvestNet Italia S.p.A. (luglio 2000-novembre 2004)

Settore: Servizi Finanziari, Trading Online. Sede: Milano (MI).

Continua →

Installatore e docente di software gestionali @ Six Progetti e Ala Data System (novembre 1999- giugno 2000) **Settore: Informatica. Sede: Milano (MI).**

Addetto Help-Desk @ Il Sole 24 Ore S.p.A. (febbraio 1999-ottobre 1999) **Settore: editoria. Sede: Milano (MI).**

Istruzione

- Certificazioni Google Ads (giugno 2019) e Google Analytics (ottobre 2019)
- Corso International Management e dinamiche di sviluppo @ ETASS di Seregno (marzo-ottobre 2009)
- **Laurea in Economia di internet** @ Università degli Studi di Bologna (2002-22 marzo 2005)

Titolo tesi: "I Webcast: uno strumento innovativo di comunicazione, marketing on-line e customer satisfaction. Pianificazione e gestione dei Webcast in Microsoft Italia". Votazione: 100/110.

- Corso di Comunicazione Aziendale @ Centro Vigorelli di Milano (2004)
- Master in Economia e Gestione di Impresa Audiovisiva e Multimediale (MEGA) @ Mediamaster.org di Roma (2001/2002)
- Corso di Web Project Management @ Genesis - Istituto nuove tecnologie di Milano (2001)
- Corso di qualifica post-diploma "Tecnico di Amministrazione Aziendale" @ ENAIP Lombardia di Vigevano (1997/98)
- Diploma di Ragioniere perito commerciale e programmatore @ ITS Luigi Casale di Vigevano (1991-1996)

Competenze

- **Digital Innovation**
 - Sviluppo e diffusione di una cultura digitale innovativa aziendale
 - Utilizzo e adozione di nuove tecnologie con l'obiettivo di sviluppare comunicazioni efficaci interne ed esterne all'azienda e rafforzare gli asset aziendali
- **Digital Strategy**
 - Definizione ed implementazione della strategia digitale e del piano di marketing in coordinamento con il reparto strategico, marketing e commerciale con responsabilità di budget
 - Valorizzazione e monetizzazione (diretta ed indiretta) degli asset digitali esistenti e individuazione di nuovi "revenue stream"
 - Stesura del forecast e definizione delle KPI per raggiungere obiettivi in base al tempo, risorse e budget a disposizione
 - Segmentazione della Customer Base, definizione del target online e selezionamento dei canali digitali per raggiungerlo
 - Analisi di mercato, studio del contesto competitivo, benchmarking dell'offerta commerciale, analisi delle tendenze di mercato e dei trend delle ricerche online del settore, analisi delle potenzialità di nuovi segmenti di mercato e business opportunities
- **E-Commerce**
 - Analisi di mercato e dei competitor online
 - Definizione degli obiettivi di vendita e di fatturato e delle politiche di Pricing (P&L)
 - Definizione delle singole attività per il raggiungimento di questi obiettivi di vendita
 - Sviluppo e gestione del catalogo online, flusso prezzi e stock, contenuti relativi
 - Attività promozionali, gadgettistica, bundle, cross-selling e up-selling
 - Definizione ed implementazione di campagne di advertising (SEM, Display, Google Shopping)
 - Reportistica: analisi dati di traffico e di vendita, forecast, andamento del fatturato, ROI e ROAS
 - Ottimizzazione del funnel di acquisto e del Conversion Rate
- **Web Advertising & Search Marketing**
 - Ideazione e sviluppo di campagne di marketing digitale al fine di acquisire nuovi clienti e mantenere quelli esistenti
 - Gestione budget, pianificazione, organizzazione ed ottimizzazione di campagne pubblicitarie online di SEM keywords advertising (Google, Bing), Display, Programmatic Buying (RTB), Biddable Media (Facebook, Twitter, Google, YouTube), e Retargeting, con obiettivi branding e a performance (lead generation, E-commerce), a CPC, CPM, CPA in base al target
 - Analisi del ROI/ROAS/Profitto delle campagne
 - Supervisione di agenzie esterne e supporto allo sviluppo delle creatività (Banner, Video)
 - Affiliation Marketing, gestione dei programmi di affiliazione
- **Social Media**
 - Attivazione e definizione delle Social Media Strategy e Community Management
 - Seeding su gruppi fan e community già avviati e ascolto del target nei vari social per comprendere interessi, gusti, abitudini dei clienti e tracciamento del profilo utente
 - Scelta dei canali social, creazione e sviluppo della presenza sui Social Media scelti (Facebook, YouTube, Twitter...)
 - Sviluppo della community digitale e attività per rendere attiva questa community, stimolando interazioni con creazione di contenuti originali attraverso un calendario editoriale
- **E-mail marketing & CRM: attività per fidelizzare i clienti**
 - Database Building, attività di marketing per la costruzione e l'incremento del database dei clienti e potenziali clienti con profilazione
 - Newsletter e DEM: gestione dell'invio di newsletter, contenuto e gestione campagne di Direct Marketing
 - Push Notification su mobile: pianificazione, gestione, supporto allo sviluppo della creatività e ottimizzazione campagne di direct marketing (Push & in-App)
 - Loyalty Program: programmi di fidelizzazione e iniziative promozionali (concorsi, raccolta punti con Fidelity Card)
 - Iniziative promozionali, concorsi
 - Customer care e Customer Satisfaction, supporto ai clienti
 - Tecniche e strumenti di Remarketing

Continua →

► **Mobile & Local Marketing**

- Gestione progetti dedicati al Mobile e VAS (App su iOS, Android e Windows Phone, QR Code, realtà aumentata)
- User Acquisition: gestione di campagne di app download
- App engagement: strategie per coinvolgere attivamente gli utenti e aumentare la retention (push notification profilate, messaggi in app, proximity marketing e Geofencing)
- ASO App Store Optimization per aumentare la visibilità dell'App, il posizionamento e la propensione al download Mobile Analytics (Active Users, Engagement, Conversion rate, LTV, Retention, A/B testing, ROI User Acquisition)

► **Content Marketing & SEO**

- Coordinamento delle attività di comunicazione online
- Sviluppo, gestione ed aggiornamento del sito internet, blog attraverso un CMS
- Content Management: ideazione del piano editoriale, sviluppo e realizzazione dei contenuti, blog post, tweet
- Indicizzazione keywords e ottimizzazione del posizionamento del sito nei motori di ricerca
- Gestione e sviluppo di partnership commerciali ed editoriali
- Attività di PR online, organizzazione di eventi

► **Web Analytics**

- Analisi dati, reportistica e statistiche per la valutazione del budget e forecasting, metriche del sito (Google Analytics), dati di traffico, newsletter, social (Facebook Insight), community, analisi del database utenti e clienti e analisi dell'andamento di promozioni e concorsi
- Analisi del ritorno dell'investimento delle attività di marketing
- Tracciamento e modelli di attribuzione, individuazione di best practices da implementare per massimizzare il ROI
- Misurazione e monitoraggio costante delle performance di tutte le campagne pubblicitarie online, valutando i KPI definiti (traffico, ROI, conversioni, vendite) aggregando dati e informazioni da diverse fonti
- Analisi dei trend di mercato e delle attività dei competitor

► **Project Management**

- Gestione delle risorse e del timing
- Coordinamento di funzioni interne ed esterne all'azienda
- Rapporto con i fornitori, con i clienti, con le agenzie esterne e i team di sviluppo anche internazionali

Strumenti

- Microsoft Windows e Office 365 (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook)
- Online Advertising: Search Ads 360, Google Ads (AdWords), Google Ads Editor, Google Shopping, Google Merchant Center, Youtube Ads, Facebook Ads (Power Editor, Adespresso), Twitter Ads, DoubleClick Search, DoubleClick Bid Manager, Bing Advertising, RTB House, Criteo
- Google: Google Search Console, Google Webmaster, Google Trends, Google Keyword Planner
- Content CMS: WordPress, Postpickr
- Social: Facebook Business Manager, Hootsuite, Buzzsumo
- SEO: SEMrush, Yoast SEO
- Privacy: Iubenda
- E-mail Marketing e Marketing Automation: Mailchimp, Mailup
- Mobile Marketing: Google App Universal, Localytics, Firebase, Tune, Appannie
- Analytics: Google Analytics 360, Analytics Edge, Facebook Insight

Caratteristiche personali

- Grande interesse per il digital e le nuove tecnologie
- Doti gestionali ed organizzative e di problem solving
- Proattività, creatività, flessibilità, capacità di analisi, di interpretazione dati
- Forte orientamento al raggiungimento degli obiettivi
- Conoscenza delle dinamiche dei processi aziendali e capacità di lavorare in team ed in autonomia

Lingue

- Inglese buono

Interessi

- Cinema
- Lettura
- Viaggi
- Nuove tecnologie
- Salute e benessere

Sul Web

- ciccarese.com
- [LinkedIn.com/in/ciccarese](https://www.linkedin.com/in/ciccarese)
- [Instagram.com/ciccaresecom](https://www.instagram.com/ciccaresecom)
- [Facebook.com/ciccaresecom](https://www.facebook.com/ciccaresecom)
- [Twitter.com/ciccaresecom](https://twitter.com/ciccaresecom)
- [TikTok.com/@ciccaresecom](https://www.tiktok.com/@ciccaresecom)
- [YouTube.com/giulianociccarese](https://www.youtube.com/giulianociccarese)

“Non lasciar passare questa giornata senza aver fatto qualcosa per far avverare i tuoi sogni...”

Con la presente autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n°196 – “Codice in materia di protezione dei dati personali” e dell'art. 13 GDPR 679/16 – “Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali”.