

Alessandra Bergamini

Email: [REDACTED] phone: +39 06 6649554

Competenze: digital marketing, e-commerce, lead generation, digital and traditional PR, content management, SEO, SEA, mobile marketing, web management, CRM, customer programs, partnership management, media & ADV agencies management, Project management.

ESPERIENZA LAVORATIVA

dal 09/2016 – ad oggi Ebusiness e Social Media Coordinator @ Belron Italy (Carglass, Doctor Glass)

Gruppo leader mondiale nella riparazione e sostituzione vetri auto

Diretto responsabile: Direttore Marketing Italia

Numero risorse gestite: 2

- **Web Management:** strategia, sviluppo di evolutive e gestione ordinaria dei siti di booking ed e-commerce del gruppo (Carglass, Origlass, Doctor Glass e Carglass4partners - sito BtoB dedicato alla rete agenti). Strategia di acquisizione del cliente online ed ottimizzazione del conversion rate. Project management.
- **Social Media Management:** definizione della strategia dei canali social aziendali (Facebook, LinkedIn, Twitter ed Instagram) con obiettivo lo sviluppo della brand awareness e la gestione della reputazione online. Creazione dei PED, pianificazione ADV, stesura linee guida per gli addetti alla moderazione e loro supervisione.
- **Digital Advertising:** costruzione budget e pianificazione di campagne ADV (Google Adwords, Pay per Click, Affiliation, Programatic) in ottica lead generation.
- **Iniziative speciali:** programmi loyalty e concorsi a premio. Iniziative di gamification.
- **CRM :** definizione della strategia di contatto via email ed SMS.
- **KPI:** definizione dei KPI e loro monitoraggio rispetto agli obiettivi prefissati
- **Analisi ROI:** Creazione report sulle performance e sul ROI delle campagne
- **Partner relationship management (Compagnie assicurative):** identificazione e gestione di progetti co-marketing di matrice digital.
- **Innovation:** referente marketing per tutti i progetti che richiedano lo studio di evolutive ispirate all'innovazione ed all'ottimizzazione dei processi interni. In tale ruolo non solo analizzo i requisiti dettati dai differenti dipartimenti, ma seguo gli sviluppi di tali progetti con il dipartimento IT e con i fornitori esterni.

Tra I principali progetti gestiti:

- Rilascio del sito www.carglass.it (lancio luglio 2020) su CMS Sitecore (il precedente sito era stato sviluppato in Wordpress)
- Ottimizzazione del funnel di booking online: grazie alle attività di ottimizzazione il tasso di prenotazione online è aumentato di 15 punti percentuali
- Ridefinizione completa della strategia Social Media, con focus principale sul canale Facebook. Risultati: la pagina ha acquisito 20.000 fan nel corso degli ultimi due anni (no attività di fan acquisition ADV).
- Concorso "Jingle Crash Carrozzeria". Concept creativo, gestione del team di lavoro, strategia ADV. Il concorso, supportato da una strategia di influencer marketing, ha ottenuto in due mesi 10.000 registrazioni ed oltre 500 video ritenuti idonei alla pubblicazione sul minisito dedicato.

Dal 07/2011 – al 07/2016 Senior Digital Marketing and Communications Manager @ modomodo

Software House specializzata nello sviluppo di applicazioni mobile su piattaforma proprietaria

Diretto responsabile: Direttore Marketing Italia

Numero risorse gestite: 3

- **Marketing di prodotto:** identificazione delle funzionalità applicative della piattaforma e sviluppo di evolutive in risposta alle esigenze di engagement e di comunicazione avanzate dalle aziende clienti. Focus principale: sviluppo di funzionalità di e-commerce e di fidelizzazione della customer base (loyalty in APP, concorsi a premio)
- **Accounting:** gestione del cliente dalla fase di definizione del progetto applicativo fino al post rilascio.
- **Pianificazione Media:** pianificazione per il cliente campagne digitali finalizzate all'incentivazione del download dell'applicazione rilasciata.
- **KPI:** definizione dei KPI e loro monitoraggio rispetto agli obiettivi prefissati
- **Analisi ROI:** Creazione report sulle performance e sul ROI delle campagne
- **Creative team management**
- **Marketing BtoB:** leadgeneration, organizzazione eventi. Partecipazione ad Osservatori e Convegni, coinvolgimento del cliente in qualità di speaker.

Tra I principali progetti gestiti:

- Ideazione strategica e accounting operativo delle applicazioni mobili con funzionalità di e-commerce per Benetton, Dolce e Gabbana, Moncler, Unieuro
- Ideazione strategica e accounting operativo delle applicazioni mobili con funzionalità di gamification e raccolta punti, dematerializzazione loyalty program per TotalErg, Unieuro, Generali, Pittarosso, Edenred, Mediaworld

07/2010 – 07/2011 Business Development Manager @ Buongiorno

Multinazionale digital operante nella creazione e distribuzione di contenuti multimediali

Diretto responsabile: Direttore Vendite

Numero risorse gestite: 1

- **Accounting**
- **Ideazione e project management di progetti strategici:** principalmente programmi loyalty, concorsi a premio ed altre iniziative di database collection
- **Media ADV:** Acquisto di spazi media e pianificazione per il cliente
- **Gestione delle concessionarie media:** definizione contrattuale del rapporto con la concessionaria (pricing applicato, SLA, condizioni di pianificazione)
- **KPI:** definizione dei KPI e loro monitoraggio rispetto agli obiettivi prefissati
- **Analisi ROI:** Creazione report sulle performance e sul ROI delle campagne
- **Marketing BtoB:** leadgeneration, organizzazione eventi

Tra I principali progetti gestiti:

- Ideazione strategica e gestione del Loyaty Program dematerializzato Patrizia Pepe
- Realizzazione di complessi progetti CRM per I clienti Auchan, Beiersdorf, Totalerg

09/2009 - 07/2010 Sales and Marketing Account Manager @ BBJ

Digital Agency (Gruppo Softec)

Diretto responsabile: CEO

Numero risorse gestite: 1

- **New BU:** collaborazione alla creazione della nuova Business Unit di Mobile Marketing
- **Accounting**
- **Gestione delle concessionarie media:** definizione contrattuale del rapporto con la concessionaria (pricing applicato, SLA, condizioni di pianificazione)
- **Media ADV:** Acquisto di spazi media e pianificazione per il cliente
- **Marketing BtoB:** leadgeneration, organizzazione eventi.

- **Ideazione e project management di iniziative finalizzate alla Leadgeneration:** concorsi a premio, programmi loyalty

02/2008 - 09/2009 Sales and Marketing Account Manager @ Zero9

Multinazionale digital operante nella creazione e distribuzione di contenuti

Diretto responsabile: Direttore vendite e marketing

Numero risorse gestite: 2

All'interno del Dipartimento di Digital Marketing:

- **Accounting**
- **Gestione delle concessionarie media:** definizione contrattuale del rapporto con la concessionaria (pricing applicato, SLA, condizioni di pianificazione)
- **Media ADV:** Acquisto di spazi media e pianificazione per il cliente
- **Marketing BtoB:** leadgeneration, organizzazione eventi.
- **Ideazione e project management di iniziative finalizzate alla Leadgeneration:** concorsi a premio, programmi loyalty

Tra i principali progetti gestiti:

- Ideazione strategica e gestione di svariati concorsi a premio per il gruppo Beiersdorf (per i marchi Marchi Labello, Nivea), e per Heineken Italia

02/2006 – 02/2008 Account Manager @ Future Business Net

Digital Agency.

Diretto responsabile: CEO

- **Accounting,** gestione operativa e pianificazione ADV per cliente
- **Marketing BtoB:** leadgeneration, organizzazione eventi.
- **Web Management:** gestione ordinaria del sito dell'agenzia e dei portali di prodotto a lei facenti capo dedicati all'illuminazione ed alla fornitura per ufficio (caricamento cataloghi, ottimizzazione testi)
- **Media ADV:** Acquisto di spazi media e pianificazione per il cliente

04/2005 – 02/2006 Customer Care @ Corriere della Sera

Diretto responsabile: Responsabile Servizio Clienti

Numero risorse gestite: 4

News Organization

Customer Care, back office.

LINGUE

INGLESE Buona conoscenza, scritta e parlata (B2)

FRANCESE Conoscenza scolastica (A1)

COMPETENZE

Project Management

Inbound marketing

Funnel strategy

CONOSCENZE INFORMATICHE

Conoscenza ed utilizzo di CMS avanzati: Wordpress, Sitecore

Conoscenza dei principali sistemi operativi per desktop: Windows, MacOS e relativi applicativi

Conoscenza di programmi per gestire database relazionali: Microsoft Access

EDUCAZIONE

Facoltà di Giurisprudenza Università degli Studi Milano Bicocca

Laurea non ancora conseguita (5 esami al termine)

Liceo Classico Salvatore Quasimodo

Maturità Classica

Autorizzo al trattamento dei dati sulla base della normativa italiana di applicazione (D. lgs. 196/2003)