



Simone Moriconi

PROFILO

Consulente di marketing e comunicazione aziendale, svolgo la libera professione dal 2014. Mi occupo della gestione di progetti e strategie di comunicazione per aziende, PMI e start-up, con particolare focus sulle attività di marketing digitale.

Dall'a.a. 2016/17 sono titolare di incarico di supporto all'attività didattica nel corso di Economia e Gestione delle Imprese presso l'Università degli Studi di Urbino. Faccio parte del team strategico e organizzativo di Warehouse Coworking Factory, il principale spazio di coworking delle Marche.

OBIETTIVI PROFESSIONALI

- Acquisire expertise nel ramo del digital marketing, in ottica manageriale
- Fare esperienza di direzione strategica nelle attività di comunicazione digitale, preferibilmente con gestione di un team di lavoro
- Aumentare attività di coaching e consulenza strategica negli ambiti di riferimento

SKILLS

- Marketing sui canali digitali, strategia e pianificazione attività finalizzate al raggiungimento degli obiettivi di business
- Conoscenza delle dinamiche e delle piattaforme e-commerce; monitoraggio performance e ottimizzazione strategie di vendita
- Social media marketing, strategie e gestione di un brand nei social media; tattiche di advertising per l'audience targeting
- Familiarità con tool di web advertising e piattaforme di invio newsletter; ottima conoscenza di strumenti per l'analisi dei dati
- Attitudine alla leadership e al decision-making; ottima capacità di interpretazione e presentazione dati; esperienza di public speaking
- Ottime capacità di scrittura, sia scientifica (ricerca accademica, pubblicazioni) che per il web (articoli, blogging, contenuti)
- Ottima conoscenza della lingua inglese, parlata e scritta

Consulente Marketing & Digital Strategy

Gennaio 2014 - ad oggi

Freelance

Collaboro con le aziende nella pianificazione e ottimizzazione delle strategie di marketing digitale.

- Definizione strategie, canali e attività di digital marketing
- Consulenza su brand positioning e brand awareness per il miglioramento delle performance di vendita
- Creazione di content strategy e storytelling per i media digitali
- Project management, analisi dati e performance

Tra le principali realtà con cui collaboro o ho collaborato: Gruppo Togni, Adv Media Lab, Mulino Padano, Arredoclassic, Kreba Store, Promopharma, Visure Italia, Warehouse Coworking Factory, Università di Ferrara, JCube Incubator, Dago Elettronica e altri.

Ho tenuto workshop presso: H-FARM, Bologna Business School, ISTAO Business School, Università degli Studi di Bologna, Università Politecnica delle Marche, Università degli Studi di Urbino, Warehouse Coworking Factory, AICCON - The FundRaising School.

Consulente Social Media Marketing

Luglio 2015 - ad oggi

Togni spa

Consulente per i social media del gruppo. Togni Spa conta più di 100 dipendenti e un fatturato di 50 milioni di Euro. Le aree di business includono: Spumanti, Acque, Birra e Vini.

- Consulenza e coaching in ambito social media
- Pianificazione editoriale dei contenuti per i social media
- Gestione dei budget e delle campagne di social advertising

Marketing & Strategy

2014 - ad oggi

Warehouse Coworking Factory

Membro del team strategico e organizzativo del principale coworking delle Marche (www.warehouse.marche.it).

- Definizione strategie di coinvolgimento della community e key stakeholders
- Ideazione e planning dei moduli di formazione
- Formazione diretta tramite corsi e workshop

**Consulente
Digital Strategy**

Giugno 2014 - Febbraio 2016

Adv Media Lab / Digital Agency

Ho collaborato come consulente strategico e operativo per Adv Media Lab, seguendo i principali clienti (e-commerce e PMI).

- Definizione delle strategie digitali, risorse e budgeting
- Pianificazione delle attività di marketing online
- Ottimizzazione delle strategie di e-commerce
- Ideazione attività di lead generation, sia in ambito B2C che B2B
- Consulenza su attività di content marketing, social media marketing, e-mail marketing, digital PR e online advertising
- Analisi dati sulle performance web con proposte di ottimizzazione delle strategie e reportistiche.

**Marketing & e-commerce
Specialist**

2010 - 2014

Townet

Dal 2011 al 2012 ho gestito le principali attività di marketing e comunicazione per Townet (PMI / settore B2B)

- Gestione rapporti con le agenzie di grafica e web
- Gestione relazioni con distributori ufficiali per le attività di marketing verso il cliente finale
- Sviluppo della strategia per il sito web aziendale
- Campagne di Email Marketing
- Ideazione materiale di comunicazione
- Creazione contenuti per sito web

Dal 2013 mi sono occupato totalmente della gestione del progetto di e-Commerce wispmax.com (fatturato annuo € 500k).

- Pianificazione attività di sviluppo e aumento delle performance di vendita
- Gestione del restyling grafico e architettura sito web, ottimizzazione user experience e flussi di acquisto
- Data entry, benchmark e pricing
- Ideazioni promozioni e DEM
- Attività di SEO e online advertising

Le attività di potenziamento performance hanno portato a ottimi risultati, con aumento del fatturato del 30% su base annua e maggiore customer retention.

ESPERIENZE PASSATE

Collaboratore Marketing

2011

Marcheholiday (Incoming Tour Operator)

Ho collaborato alla composizione pacchetti ed esperienze turistiche; analisi clienti e customer satisfaction; progettazione iniziative di marketing territoriale; creazione contenuti per blog e social network; stesura di un paper nell'ambito del Marketing del Turismo (*vedi Pubblicazioni*).

Sales Experience

2010

Coca-Cola HBC

Training estivo presso l'area Sales. Ho affiancato i market developer della zona di Ancona, realizzando un project work sulle performance del brand Amita (succhi di frutta), presentato al management aziendale al termine dello stage. Ho partecipato a corsi di formazione aziendale e training commerciale.

Stage Area Acquisti

2008

Loccioni Group

Ho effettuato uno stage presso l'Ufficio Acquisti del gruppo. Mi sono occupato di gestione degli ordini, solleciti ai fornitori, breve trattative di acquisto, controllo fatture per la contabilità fornitori.

FORMAZIONE

Laurea Magistrale, **Marketing e Comunicazione per le Aziende**, Università degli Studi di Urbino. Dicembre 2010, votazione 108/110. Tesi: "*Innovazione nel marketing delle università: stimoli dal marketing esperienziale*". Exchange experience nel 2009 presso Copenhagen Business School.

Laurea Triennale, **Lingue e Cultura per l'impresa**, Università degli Studi di Urbino. Dicembre 2007, votazione 105/110. Tesi: "*Il comportamento del consumatore e l'impiego delle leve sensoriali nel punto vendita*". La tesi ha vinto il Premio Dona 2008 come miglior tesi in materia di consumo, Unione Nazionale Consumatori.

CORSI E CERTIFICAZIONI

- Certificazione Google Analytics (febbraio 2016)
- E-commerce Strategy - Digital Update (febbraio 2016)
- Facebook Marketing Advanced - Digital Update (gennaio 2016)

PUBBLICAZIONI

- Fortezza F., Berdicchia D., Masino G., Moriconi S. (2015), **Nuovi attori e forme di interazione e fattori abilitanti al marketing nelle pmi**. Atti 4° Workshop “Re-positioning of Smes in the global value system”, Urbino, 24-25 Settembre.
- Conti E., Moriconi S. (2012) **Le esperienze turistico-culturali: creare valore per i turisti e gli stakeholders e valorizzare il patrimonio culturale della destinazione turistica: il caso Marcheholiday**. (Mercati & Competitività Fasc. 4/12)
- Savelli E., Moriconi S. (2010), **Le dimensioni esperienziali del valore. Il marketing sensoriale in Perugia**. (Economia & Management Vol. 5)
- Savelli E., Moriconi S. (2010), **La creazione del valore passa attraverso i sensi**. Il caso Perugia. International Marketing Trends Conference, Venezia.

INTERESSI

- Marketing
- Society
- Innovation
- Reading
- Travelling
- Tennis
- Yoga & Meditation

DATI PERSONALI

Data di nascita: 24/10/1985

Residenza: Via P. Nenni 37, 60044, Fabriano (AN), Italia

Tel. 349 0595518

Email: simonemoric@gmail.com

P. Iva 02618820423

Cod. Fisc. MRCSMN85R24D451T

Il sottoscritto acconsente, ai sensi del D.Lgs. 30/06/2003 n.196, al trattamento dei propri dati personali. Il sottoscritto acconsente alla pubblicazione del presente curriculum vitae sul sito dell'Università di Ferrara.

