

# STELLA IPPOLITO



## MI PRESENTO

Lavoro in Fastweb Wholesale, nel team che si occupa di Go To Market e lo fa con grande voglia di innovazione e sperimentazione. Sono stata consulente Marketing per oltre 8 anni e grazie all'opportunità di lavorare in diverse aree, ho sviluppato una vista complessiva dell'intero ciclo di vita del prodotto e del cliente: dalla ricerca di mercato, concept di prodotti, strategie di acquisizione clienti, Winback, Upsell, Caring e Top Up. La mia propensione quantitativa si è sposata perfettamente con attività di Channel Management, quella creativa con l'ottimizzazione della Customer Experience. Ho avuto la grande fortuna di gestire team anche molto numerosi, seguendone progetti e percorsi professionali. Sono molto felice e orgogliosa dei risultati che ho raggiunto e di quello che ho imparato, sono diventata mamma e ho tanta voglia ed entusiasmo per sperimentare nuove sfide!

## CARATTERISTICHE PERSONALI

Orientata all'obiettivo  
Flessibile  
Curiosa  
Proattiva  
Con pensiero critico  
Motivatrice e forte difenditrice  
dell'equilibrio vita-lavoro per essere felici  
dentro e fuori l'azienda

## CERTIFICAZIONI

- Agile Project Management Foundation
- Scrum Master
- SAS Marketing Automation
- Marketing Digitale (certificazione Google)

## CONT

Email: 

LinkedIn: [www.linkedin.com/in/stellaippolito](https://www.linkedin.com/in/stellaippolito)

## LA MIA STORIA PROFESSIONALE

### MARKETING MANAGER

Fastweb | Settembre 2024 - oggi

- Definizione strategia di posizionamento e commerciale
- Supporto al team di controllo per budget, forecast e business review
- Gestione di progetti trasversali al dipartimento

### SENIOR MANAGER

Business Integration Partners | Aprile 2016 - Settembre 2024

- Monitoraggio dei KPI di posizionamento, soddisfazione del brand e relazione con l'azienda (Net Promoter Score)
- Sviluppo strategico e gestione delle iniziative di ottimizzazione della Customer Experience
- Product Manager: definizione strategica, segmentazione, targeting e go to market delle campagne sui clienti in logica upsell e cross sell
- Definizione del mix ottimale di canalizzazione e budgeting per le campagne sulla customer base con l'obiettivo di incrementare redemption e ridurre costi di gestione
- Attività gestionali del team allocato su ruoli in ambito marketing di vari dipartimenti e clienti
- Business development su nuovi clienti e aree
- Recruitment per l'inserimento di figure all'interno dell'azienda
- Formazione e definizione dei percorsi professionali delle risorse

### BUSINESS INTELLIGENCE CONSULTANT

Reply | Giugno 2014 - Aprile 2016

- Analista funzionale per attività di enhancement sui sistemi di Campaign Management e Call Behaviour Analysis di azienda Telco
- Supporto alle attività di rilascio sul sistema di Net Promoter Score

## **CONSULTANT**

Solving Efeso | Ottobre 2013 - Marzo 2014

- Analista su progetto di Controllo qualità per Pirelli con l'obiettivo di valutare e ridurre la difettosità di produzione degli pneumatici

## **LA MIA FORMAZIONE**

### **SCIENZE STATISTICHE ED ECONOMICHE**

Laurea Magistrale, Università Bicocca di Milano | Settembre 2011 - Marzo 2014

Specializzazione in Statistica per le imprese

Voto: 108/110

### **SCIENZE STATISTICHE, ATTUARIALI ED ECONOMICHE**

Laurea triennale, Università Cattolica di Milano | Settembre 2008 - Ottobre 2011

Indirizzo Statistica per il Marketing

Voto 110/110 con lode

17/04/2026

*Stello Ippolito*