



ANTONIO LEONETTI

PROFILO

Ho maturato la mia esperienza seguendo con successo progetti di sviluppo di business presso aziende internazionali come EF Education First, Gas Natural Fenosa ed attualmente Edison Energia.

Nel tempo, ho imparato a gestire la complessità aziendale con flessibilità ed 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.

Partecipo attivamente alla vita politica della città durante la quale ho scoperto una forte passione per la mobilità sostenibile che ho deciso di coltivare attraverso il percorso di studi proposto dal Master di II livello in Sustainability Integrated Mobility of Urban Regions, presso l'Università di Bologna.

EDUCAZIONE

- *Settembre 2022* **Università di Bologna** **Bologna**
Master di II livello in Sustainability integrated mobility in Urban regions
Consultancy Project Il sondaggio nel Piano Spostamenti Casa-Lavoro: nuove applicazioni all'analisi
- *Luglio 2016* **RGU Aberdeen Business School** **Aberdeen, UK**
(MBA), Gas&Oil Management **distance learning**
Consultancy Project Business Development and Implementation of a Gas Trading desk
- *Sep 06 – Mag 07* **Westminster Kings College & EF Intern. School** **London, UK**
Qualifica Academic Year, English language course
- *Nov 2000 - 2005* **Università degli Studi di Perugia** **Perugia, Italy**
Qualifica **Laurea / Master A in Economics of Tourism**
Tesi di Laurea Lo Sviluppo Turistico Integrato nel Patto del Nord Barese Ofantino.

ESPERIENZE DI LAVORO

- *Lug '22 – present* **Edison Energia Spa** **Bari, Italy**
Titolo **Comunicazione di Prodotto e Digital**
- *Feb '18 – present* **Edison Energia Spa** **Bari, Italy**
Titolo **Digital Sales Manager**
 - 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, gestione delle relazioni con stakeholders e partners
- *Sep '11 – 2018* **Gas Natural Fenosa** **Bari, Italy**
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.
- *Sep '08 – Aug '11* **EF Englishtown** **London, UK**
Titolo **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.
 - *April '07 – Aug '08* **EF Education First** **London, UK**
Titolo **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