

DICHIARAZIONI RESE AI SENSI DEGLI ARTT. 46 E 47 DEL D.P.R. 28 DICEMBRE 2000, N. 445 E S.M.I

INFORMAZIONI PERSONALI **Simone Moriconi**



Sesso | Data di nascita | Nazionalità Italiana

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 2010** **Laurea Magistrale in Marketing e Comunicazione per le aziende**  
Università degli studi di Urbino Carlo Bo  
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".  
Erasmus presso Copenhagen Business School.
- 2007** **Laurea triennale in Lingue e Cultura per l'impresa**  
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, Unione Nazionale Consumatori, come miglior tesi in materia di consumo.
- 2004** **Maturità Classico-Linguistica**  
Liceo Classico F. Stelluti Fabriano

ATTIVITÀ PROFESSIONALE

- 2014 - in corso** **Temporary Marketing Manager e Consulente**  
Libero Professionista e Autonomo Imprenditore
- Mi occupo di direzione e coordinamento marketing e comunicazione, in particolare per le PMI, sia nel ruolo di consulente esterno che come Temporary Manager.
- Ambiti di competenza specifica (hard skills): analisi di mercato, individuazione e profilazione clienti, stesura della strategia e piani di marketing, lancio e posizionamento di prodotto B2B, strategie di comunicazione digitale nel B2C, coordinamento progetti di e-commerce, project management e gestione team di lavoro.
- Altre competenze maturate (soft skills): time management, gestione partita IVA, crescita personale e sviluppo dell'auto-imprenditorialità.

**2019 - in corso**    **Temporary Marketing Manager presso Systematica s.r.l.**

Riportando direttamente al CEO, ho lavorato alla strategia di marketing attraverso l'analisi completa e dettagliata delle performance interne e l'ambiente competitivo, finalizzata ad individuare i fattori di vantaggio competitivo e le principali opportunità commerciali, mettendo le basi per la creazione di un'area marketing interna.

- Mansioni: Analisi target e profili di clientela; Segmentazione e individuazione ASA più rilevanti; Competitor Benchmark; SWOT Analysis; Piano di Marketing; Value Proposition; Avvio nuova Brand Identity.
- Risultati: Systematica oggi ha un piano dettagliato per le attività di marketing e di lead generation e ha inserito una figura full-time per il marketing operativo; l'azienda ha sviluppato un CRM marketing-driven e materiale di comunicazione digitale e off-line coordinato con la brand identity.

**2020**    **CMO presso Barrocoitalia.com**

- Esecuzione Piano di Marketing
- Coordinamento Team Editoriale (magazine, social media)
- Marketing vs. fornitori (Artisans / Fashion / Luxury)
- Monitoraggio KPI e reportistica
- Investors Pitch

**2016 - in corso**    **Consulente Strategico di Marketing presso Mulino Padano S.p.A.**

Ho realizzato il piano marketing a livello corporate e di singoli brand, definendo obiettivi di breve e lungo termine, le priorità di marketing e i budget annuali. Ho seguito direttamente l'execution del piano di digital marketing e il lancio dei nuovi prodotti e coordinato le attività di web agency, studio grafico e ufficio stampa.

- Mansioni: Analisi e pianificazione di marketing; Definizione delle brand strategy; Piano di azione digitale; Lancio nuovi prodotti; Strutturazione team di marketing in outsourcing; Affiancamento e direzione marketing.
- Risultati: accresciuta brand awareness del marchio Mulino Padano e dei principali sub-brand; aumentata reputation confermata dalla qualità delle trattative commerciali; maggiore customer engagement e ritorni positivi dall'attività sui social media.

**2016 - 2018**    **Responsabile Social Media presso Togni S.p.A.**

Ho gestito il piano di comunicazione e advertising sui social media per i brand FMCG del Gruppo (Spumanti Rocca dei Forti, Birra Terza Rima, Acqua Frasassi). Ho affiancato l'Ufficio Marketing alla pianificazione editoriale e nella creazione di campagne di comunicazione, riportando al Marketing Manager.

- Mansioni: Pianificazione editoriale; Content marketing; Coordinamento con studio grafico; Gestione campagne di advertising sui social.
- Risultati: miglioramento brand awareness digitale; aumento fan base e engagement sui contenuti.

**2010 - 2014**    **Marketing & E-Commerce Specialist presso Towntnet s.r.l.**

Mi sono occupato della gestione contenuti del sito web aziendale, del restyling grafico e del materiale di comunicazione e promozionale, collaborando con lo studio di comunicazione e la web agency e contribuendo al miglioramento della reputazione aziendale nei confronti di Distributori e Clienti.

Nel 2013 ho preso in carico l'e-commerce (fatt. 500K), seguendo le attività di migrazione piattaforma (Magento), data entry, pricing, promozioni, DEM e SEO, in collaborazione con i vari fornitori, e contribuendo ad una crescita dei ricavi del 30% sull'anno.

## DIDATTICA

## A.A. 2013-2020 Docente a contratto / Didattica Integrativa presso Università degli Studi di Urbino Carlo Bo

Titolare di incarichi di didattica integrativa e supporto alla didattica, in particolare nei corsi di "Marketing" e "Comunicazione Aziendale e Internet Marketing", presso il Dipartimento di Scienze della Comunicazione, Studi Umanistici e Internazionali (DISCUI) e il Dipartimento di Economia, Società, Politica (DESP).

- Marketing e comunicazione
- Digital media
- B2B marketing
- **Project management**

Ore didattica complessiva: 160

## A.A. 2014-2020 Attività di Formazione presso Warehouse Coworking Factory / Warehouse Hub

Formazione nell'ambito dello sviluppo di competenze trasversali e imprenditoriali nei giovani (quadro europeo EntreComp).

- Competenze trasversali
- Imprenditorialità e Gestione Aziendale
- Entrecomp (progetti Face The Work e IIS Cuppari)
- Decision making
- Lean startup / test & learn approach
- Risk management

Ore didattica complessiva: 120

## A.A. 2014-2020 Attività di docenza presso ITS Turismo Marche e Formaconf

- Marketing strategico
- Strategia digitale nel settore turistico
- Social Media Marketing

Ore didattica complessiva: 130

## COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue

Inglese

COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
C1	C1	C1	C1	C1

Competenze comunicative

- Ottime competenze comunicative e di esposizione in pubblico

Competenze organizzative e gestionali

- Elevate competenze organizzative e gestionali maturate sia nelle mansioni ricoperte in ambito accademico sia in esperienze lavorative passate nel settore dell'organizzazione di eventi. Eccellenti capacità nel coordinamento.

## Competenza digitale

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato

- Soft Skills
- Pianificazione strategica
  - Decision making
  - Gestione del tempo
  - Gestione dello stress
  - Public Speaking
  - Networking

Patente di guida B

Dati personali Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel cv ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e del GDPR (Regolamento UE 2016/679).