



ANDREA SANZULLO

MARKETING MANAGER

PROFESSIONAL EXPERIENCE

(Settembre 2014 - presente)

Marketing Manager – CRM and Quality Manager – Data Analyst and IT Manager

Contauto Due s.r.l. - www.contauto.it

Marketing Manager: il mio compito consiste, prevalentemente, nel pianificare tutte le attività di marketing offline (eventi e pubblicità locale) ed online su tutti i canali di comunicazione (social media, google search and display, remarketing, one-to-one marketing, direct e-mail marketing, campagne mobile con landing pages), partendo dal concept per arrivare all'analisi dei risultati, con un monitoraggio costante dei KPI più rilevanti per ogni tipo di campagna. Negli anni, ho lavorato molto sulla customer journey map (omnichannel) e sulla UX dei siti web aziendali, arrivando ad indicizzare molto bene il sito e ad ottimizzare in modo significativo le conversioni da utente a lead e da lead a visita in store. Per i risultati conseguiti, sono stato scelto da Peugeot Italia e Citroen Italia come rappresentante dei concessionari italiani alle riunioni parigine di sviluppo progetti digitali (**Selling On Line, Digital Evolution**) e di customer experience (**CRM by Salesforce, Customer Care**). Inoltre, l'azienda è entrata nella lista di PWC delle Top 300 aziende campane per crescita di fatturato nell'anno 2018.

HR: ricerco, seleziono ed assumo vari profili Junior in diverse business units, dal Test Drive Genius all'assistente alle consegne, dai membri del Digital Team alle operatrici del Business Development Center (una sorta di call center inbound ed outbound).

Business Manager: ho scritto processi ed algoritmi mirati ad ottimizzare, controllare e verificare le performance aziendali. In particolare, grazie alle mie competenze di analisi e problem-solving, combinate con le mie skills nell'utilizzo di diversi software di BM, ho creato un efficiente script Excel di verifica in tempo reale del margine operativo su ogni veicolo venduto.

CRM e Quality Manager: con l'intento di assicurare le migliori relazioni con i clienti, ho dovuto talvolta risolvere conflitti tra l'azienda e clienti con particolari esigenze, sempre con successo. Sono inoltre responsabile del BDC composto da 4 operatrici che mantengono e nutrono nel tempo la relazione con ogni cliente, seguendo i processi da me disegnati. Cerco di ottimizzare la customer experience con lo scopo di favorire le condizioni per l'acquisto. Inoltre, verifico la coerenza tra gli standard aziendali e quelli indicati dalle case madri di cui siamo concessionari.

(Maggio 2013 - Agosto 2014)

Digital Marketing Manager Autouno s.r.l. - www.gruppoautouno.it

Nell'anno trascorso presso la concessionaria Autouno, ho potuto ampliare le mie competenze grazie ad un programma di formazione erogato dalla DriveK, oggi MotorK, tramite il quale ho raggiunto la certificazione di Digital Marketing Manager. I miei compiti principali erano: ricerche avanzate di mercato e analisi dei concorrenti, evidenziando le maggiori opportunità di business e i trend di mercato. Ho collaborato a stretto contatto con un call center esterno per la gestione delle lead (da qui la decisione di avere i call center all'interno dell'azienda) e con il dipartimento digitale di Peugeot Italia (oggi Digital Factory) con lo scopo di pianificare campagne marketing per incrementare la vendita delle vetture di bassa rotazione; questa cooperazione mi ha permesso di identificare al meglio i clienti in target con le campagne e le newsletters che ho progettato, prodotto ed inviato. Ho avuto la responsabilità di analizzare e monitorare i KPI, al fine ottimizzare il ROI delle campagne. Inoltre, ho organizzato diversi eventi, tra i quali uno destinato ad un pubblico "VIP" il cui tasso di conversione (rapporto tra visitatori e vendite agli invitati al party) è stato del 4%, a fronte di un benchmark dell'1%.

80038 - Pomigliano D'Arco (NA)
+39 393 992 27 57
andrea.sanzullo@gmail.com

[sanzulloandrea](https://www.instagram.com/sanzulloandrea)

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

Data-Driven. Results-Oriented.
Conscientious.
CEO & Co-founder @Washare.
Efficient Growth-Hacker.

SKILLS

WORK

STRATEGIC THINKING	●●●●●
BUSINESS DEVELOPMENT	●●●●●
DATA ANALYSIS	●●●●●
ANALYTICS	●●●●●
PAID SOCIAL ADV	●●●●●
ADWORDS	●●●●●
DIRECT MARKETING	●●●●●
EMAIL MARKETING	●●●●●
MOBILE MARKETING	●●●●●
SEM & SEO	●●●●●
TOOLS KNOWLEDGE	●●●●●
SOCIAL MEDIA MARKETING	●●●●●
NURTURING STRATEGY	●●●●●
PHOTOSHOP	●●●●●
ILLUSTRATOR	●●●●●
OFFICE 365	●●●●●
SHAREPOINT	●●●●●
SALESFORCE	●●●●●
PREMIERE PRO	●●●●●
AFTER EFFECTS	●●●●●
INDESIGN	●●●●●
TRELLO	●●●●●
SLACK	●●●●●
IT SYSTEMS	●●●●●
JAVASCRIPT	●●●●●
PHYTON	●●●●●
PHP	●●●●●
CSS	●●●●●
HTML	●●●●●

PERSONAL

(Maggio 2008 - Aprile 2013)

COMUNICAZIONE	● ● ● ● ●
ORGANIZZAZIONE	● ● ● ● ●
LEADERSHIP	● ● ● ● ●
CARISMA	● ● ● ● ●
AUTOREVOLEZZA	● ● ● ● ●
POSITIVITA'	● ● ● ● ●
FLESSIBILITA'	● ● ● ● ●
FIDUCIA IN SE'	● ● ● ● ●
INTUITO	● ● ● ● ●
ADATTAMENTO	● ● ● ● ●
CREATIVITA'	● ● ● ● ●
GIOCO DI SQUADRA	● ● ● ● ●
SOCIALITA'	● ● ● ● ●

IT and Executive Manager

Teamsys s.r.l. - Oggi Zucchetti Hospitality

Mi occupavo dell'installazione e dell'assistenza hardware e software ai clienti dell'azienda. Inoltre, uno dei miei task consisteva nell'implementazione di reti sicure WAN e LAN (VPN) con condivisione avanzata di risorse. Grazie alle mie competenze in ambito sicurezza informatica, mi occupavo anche dell'installazione e della manutenzione di gateway e firewall aziendali, domini e tecnologie cloud. Infine, ero responsabile delle relazioni con i fornitori ed i clienti internazionali, essendo in grado di parlare 3 lingue in modo fluente.

EDUCATION

(Maggio 2013 - Settembre 2016)

Professional Master: Automotive Digital Management DealerK with Google and AutoScout24, Milan, Italy

Frequentando lezioni con docenti di aziende di rilievo internazionale (es.: Facebook, Google, Montemagno, ecc.) e nazionale, questo master mi ha permesso di migliorare le mie competenze in ambito Digital Marketing tout-court. I temi sono: SEO audit ed assessment, digital marketing, analisi KPI e Google AdWords. Al termine del master, ho conseguito le Certificazioni come *Google AdWords Professional* e *Automotive Digital Manager*.

KEY ACHIEVEMENTS

- Come Marketing Manager, dopo precise e profonde analisi dell'audience in target, ho pianificato campagne marketing di grande successo. Success case: campagna Facebook Ads con landing page sul sito aziendale: Click-Through Rate 72%, Bounce Rate 15%, Redemption Rate (da utente a lead) 80%, Conversion Rate (da lead a vendita entro 3 mesi) 55%. Inoltre, sono stato scelto come pilota italiano per i progetti di *Selling On Line*, *Digital Evolution*, *CRM by Salesforce*, *Customer First* e *5 Stars*.
- Come Business Manager, grazie all'implementazione di strategie corrette in tutte le aree sotto la mia influenza diretta e allo snellimento di vecchi processi totalmente riscritti, il fatturato annuale è salito da circa €13 mln nel 2013 a circa €48 mln nel 2019, passando attraverso un incremento netto di €15 mln nell'anno 2018 rispetto al 2017 (fonte: lista PWC Top 300 aziende in Campania).
- Come CRM, la gestione delle leads da me implementata ha permesso all'azienda di incrementare il Tasso di Conversione mensile (da lead a vendita) da un valore medio di 4 (Luglio 2014) ad un valore medio di 37 (Gennaio 2020).
- Nel ruolo di Quality Manager, con un lavoro di ampio respiro sulle risorse umane e sui processi, i KPI che misurano la soddisfazione globale del cliente hanno avuto un aumento importante, passando dall'88% al 97%. Grazie ad un impegno collettivo e ad un approccio cliente-centrico, nel 2018 l'azienda ha vinto il "*Citroen Delight Contest*", affermandosi come concessionario che offre la miglior customer experience sia durante la vendita che post. Nello stesso anno, è stata premiata come "*Miglior Concessionario Peugeot d'Italia per crescita nei mercati B2C e B2B*".

PERSONAL INTERESTS

Attore in teatro • Lettura • Scrittura • Motociclismo • Sci • Film e serie TV