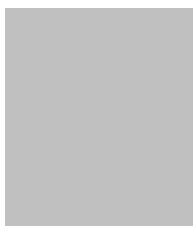


INFORMAZIONI PERSONALI

ALESSANDRO PIZZIRANI



DICHIARAZIONI PERSONALI

Manager con consolidata esperienza nell'area marketing e commerciale. Dirigente dal 2002, riporta all'Amministratore Delegato.

Unisce doti di leadership e visione strategica a capacità di analisi, pianificazione e organizzazione delle attività. Ottime capacità negoziali e gestione di reti commerciali con significativi risultati sulle vendite e sui profitti. Ha occupato sia posizioni di sviluppo di nuove aree di business, che di gestione di strutture tradizionali complesse. Completa il profilo una significativa conoscenza del mondo Digital.

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

Dal 2000 – ad oggi

PIEMME SpA – Gruppo Caltagirone Editore, Concessionaria di pubblicità

Fatturato 2016: 95 milioni di Euro.

Settore: Media e Pubblicità

da ott '12 – ad oggi

Direttore Commerciale

Responsabile del canale "small/medium Enterprises". Fatturato: circa 55milioni€ pari al 60% del fatturato aziendale, clienti attivi: oltre 9mila. Alla Direzione rispondono 6 Responsabili di Area e 120 agenti oltre le strutture di staff. Il fatturato 2016 vs 2015 è stato del 3% superiore all'andamento del mercato, con conseguente miglioramento della quota di mercato.

da gen '08 – set '12

Direttore Digital

Gestione della business unit Digital con responsabilità sulle attività commerciali e di coordinamento del prodotto editoriale. Realizzazione e gestione della partnership con Google come AdWords Premium Partner.

Il fatturato Internet 2011 vs 2010 è cresciuto del 27% rispetto ad una crescita del mercato del 15%. Personale coordinato: 5 risorse web marketing, 6 web specialist oltre la rete commerciale.

da nov. '02 – dic 07

Direttore Vendite

Start up e gestione della business unit denominata "Direzione Pubblicità Di Servizio e Rubricata". Al momento della costituzione della Direzione la quota di mercato era del 5,3%. Al termine dell'incarico la quota di mercato aveva superato il 15%. Personale coordinato: 4 coordinatori di Area e 50 agenti.

gen. '00 - ott. '02

Area Manager

Gestione della rete di vendita dell'area Lazio. Il costante raggiungimento degli obiettivi assegnati ha contribuito al passaggio alla dirigenza avvenuto nel 2002.

Dal 1996 – al 2000

STREAM SpA (oggi SKY Italia) - Gruppo News Corp e Telecom Italia, Pay TV

gen. '99 - gen. '00

Responsabile Promozione e Co-Marketing

Funzione a supporto della Direzione Vendite nel raggiungimento degli obiettivi commerciali attraverso definizione e gestione di attività promozionali Trade e accordi di co-marketing. Budget gestito: 10 milioni di euro. Personale coordinato: 5 risorse

set. '97 - dic. '98

Product Manager

Coordinamento del progetto Pay per View e successiva gestione del prodotto. Il prodotto è stato lanciato sul mercato in anticipo rispetto alla concorrenza (Tele+/Canal+) nel rispetto dei tempi assegnati dall'azienda.

gen. '96 - ago. '97

Analista di Marketing

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 1997-1998 **Scuola di Direzione Aziendale - Università Bocconi, Milano**
Corso di specializzazione in "Marketing Management".
- 1994 **Università "La Sapienza", Roma**
Laurea in Economia e Commercio - indirizzo Aziendale
Votazione 101/110
Tesi in Tecniche e politiche di vendita, titolo: "La promozione dei programmi televisivi – il caso Rai". Relatore: Prof. Roberto Aguiari

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre ITALIANO

Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
INGLESE	B1	B1	B1	B1	B1

Livelli: A1/A2: Utente base - B1/B2: Utente intermedio - C1/C2: Utente avanzato
[Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue](#)

Competenze comunicative ▪ possiedo ottime competenze comunicative acquisite durante la mia esperienza di Direttore Vendite

Competenze organizzative e gestionali ▪ leadership (attualmente responsabile di un team di 120 persone);

Competenze professionali ▪ ottima padronanza di tecniche di vendita e gestione delle strutture commerciali (attualmente Direttore Commerciale Italia)

Competenza digitale

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Avanzato	Avanzato	Avanzato	Avanzato	Avanzato

Livelli: Utente base - Utente intermedio - Utente avanzato
[Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione](#)

Sostituire con il nome del(i) certificato(i) TIC

- Qualifica di Google AdWords Professional (SEO/SEM)
- Ottima padronanza degli ambienti Microsoft Office e iOS, oltre a software di analisi e reporting di dati aziendali (Business Object), CRM e di Web Analytics.

Patente di guida patente di guida. B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Servizio Militare 1994- 1995 ARMA dei CARABINIERI
Ufficiale con il grado di Tenente.

Professore a contratto Supporto alla didattica per l'insegnamento di "Teoria e tecniche di vendita" presso la cattedra di Strategia d'Impresa –Prof. Alberto Pezzi UNIVERSITA' ROMA TRE – Facoltà di Economia, Roma A.A. 2015/2016 e 2016/2017

Assistente universitario UNIVERSITA' ROMA TRE – Facoltà di Economia, Roma
Dal 1996 al 2004 - Assistente alla cattedra di "Economia e Gestione delle Imprese"
(Prof. R. Aguiari)
Durante tale periodo ho supportato la didattica attraverso seminari, esercitazioni e assistenza agli studenti

Certificazioni Qualifica di Google AdWords Professional (SEO/SEM)

Dati personali Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali.