

Luca Panarella

CURRICULUM VITÆ

lpanarella@gmail.com

Chatta ora con il mio LLM

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Senior Digital Marketing Strategist

2012 — oggi — Livextention S.r.l.

COMPITI

- Come responsabile all'interno del gruppo Zest gestisco la business unit di pianificazione media con particolare focus sulla definizione delle strategie di web marketing per campagne Direct Response; svolgo funzioni manageriali e riporto all'AD.

RISULTATI

- L'agenzia ha sviluppato progetti di comunicazione innovativi e gestito rilevanti budget di advertising online (con focus su Facebook, Adwords, programmatic) di primari Clienti italiani.

Web Product Manager Voli

2011 — 2012 — Bravofly SA — Volagratis

COMPITI

- Come responsabile della vendita online dei voli ho supportato il management nell'analisi dei risultati nelle scelte di evoluzione di prodotto e piattaforma, coordinato partnership strategiche e supervisionato gli sviluppi IT rilevanti al processo e prodotto.

RISULTATI

- Ho lavorato a decine di progetti di evoluzione del contesto volagratis.it; ho seguito ad esempio lo sviluppo delle app dedicate per acquistare voli su iPhone, Android e Windows Phone.

Web Marketing Manager, CRM Manager

2008 — 2011 — SOS Villaggi dei Bambini ONLUS

COMPITI

- Come responsabile della raccolta fondi online ho seguito la presenza web, la strategia e pianificazione delle campagne online dell'Associazione; Display, DEM, PPC, SEM, Affiliation e Social media sono i canali scelti per ingaggiare i donatori che vogliono aiutare i bimbi SOS. In virtù della mia esperienza "profit", ho seguito anche marketing offline, CRM e IT.

RISULTATI

- Nei primi 12 mesi ho ridotto del 38% il CPA sull'acquisizione di sostenitori a distanza - mantenendo i volumi – e definito ed implementato strategie di brand awareness.

Consultant, Project Manager, Account

2006 — 2007 — Gruppo Fullsix

COMPITI

- Svolto il Managing operativo dei progetti, interfacciandomi con Cliente e tutti i settori di sviluppo; dalla redazione di brief tecnici, creativi e di pianificazione alla presentazione di Benchmarks in upselling. Promosso in Sems S.r.l. ho mantenuto la gestione operativa di oltre 60 progetti, organizzando le risorse e gestendo le relazioni con i Clienti, da offerta al rilascio di progetti SEO, KeyAdv e SEM.

Fondatore, Web Developer

2001 — 2005 — InMediaRes S.r.l.

COMPITI

- Come socio fondatore, ho seguito ogni progetto web dall'offerta alla stipula del contratto, all'analisi funzionale ed infine allo sviluppo, delivery e post-vendita sviluppando e mantenendo ottimi rapporti con Referenti e Clienti.

COMPETENZE

COMPETENZE MANAGEMENT

• Team leadership: gestione di team fino a 15-20 persone su oltre 60 progetti in contemporanea, con approccio di servizio al team, esplorando la strada per togliere inciampi e problemi prima che i membri del team possano vederli.
• Project Management: gestione di progetti in gran numero con attività piccole e frammentate su team di una decina di persone e circa 60 clienti, con capacità di problem solving, strutturazione, analisi e raffinatezza delle soluzioni.
• Gestione budget multi-livello: offertazione e definizione costi progetto, gestione budget media (pianificazione, allocazione, definizione canali, controllo costi, ROI), gestione costi fornitori interni/esterni, monitoraggio fatture attive e passive.
• Account & Client Management: gestione del portfolio clienti, relazione continuativa di fiducia, supporto alla chiusura commerciale, upselling, offertazione, gestione di riunioni settimanali/bisettimanali, rapporto con management di livello più alto.
• Direzione aziendale: gestione economico-finanziaria, strategia, gestione del personale, selezione e assunzioni, definizione e delega di necessità legali e amministrative, rapporti con amministrazione, gare commerciali e pubbliche, finanziamenti statali.

COMPETENZE DIGITAL MARKETING & TECH

• Completa padronanza su tutti i canali di Digital Marketing
• Provati risultati nel definire strategicamente e pianificare campagne convenzionali e programmatiche
• Abilità nell'implementare e ottimizzare strategie di Conversion Marketing su svariati mercati/prodotti
• Esperienza di strategia ed esecuzione sinergica con i principali strumenti del Marketing e comunicazione convenzionale
• Conoscenza di numerose piattaforme di tracking e statistiche - Atlas, Webtrends, Analytics

COMPETENZE TECNICHE

• LLM reattivi, agentici e proattivi
• Visual Basic (Vb6, .Net e .Net su Compact Framework)
• Html, JavaScript, JScript, CSS
• Microsoft Asp, Asp .NET, JSP
• VBScript, VBScript .NET, C# .NET, Java

COMPETENZE TRASVERSALI E CERTIFICAZIONI

• Conoscenza a diversi livelli dei diversi Sistemi Operativi (Win, MacOS, Linux) e dei principali software Ms Office
• Google Adwords certification: Search advertising
• Inglese: ottima conoscenza della lingua, scritta e parlata

lpanarella@gmail.com

Web Developer, Team Leader, PM Junior

2001 — Esplit S.r.l. (ora Var Connect)

COMPITI

- Dopo un breve tirocinio come sviluppatore Web ho formato e coordinato 10 collaboratori, creando un positivo spirito di gruppo al fine di favorire una corretta distribuzione del lavoro, nel rispetto dei tempi di consegna e della qualità del progetto sviluppato.

FORMAZIONE

• Maturità scientifica, anno 95/96 presso il Liceo Scientifico Statale G.D. Cassini di Genova
• Formazione universitaria - Facoltà di Informatica - Università degli Studi di Genova

ANAGRAFICA

PORTFOLIO

vai sopra il «+» per vedere il dettaglio dei progetti

COMPETENZE PERSONALI E SOFT SKILL

• I miei numerosi anni di esperienza e la mia versatilità mi rendono capace di coordinare e collaborare in team produttivamente.
• Nel mio lavoro, faccio in modo di rispettare i tempi e gli obiettivi, mantenendo il massimo livello di qualità del risultato.
• Mi dedico con impegno e passione ai miei compiti e desidero condividere e accrescere le mie esperienze.
• Apprezzo il **dialogo costruttivo** ed ho una mentalità rivolta al problem solving.
• La gestione di Budget, Fornitori, Clienti, Team e Progetti, mi ha insegnato ad essere **disponibile ad ascoltare** le diverse richieste per proporre soluzioni, coerenti alle reali esigenze e compatibili con costi e tecnologie.

Cosa faccio ogni giorno?

• Formazione e scouting.
• Coordinamento dell'agenzia.
• R&D modelli LLM e agentic
• Gestione budget e cash flow.
• Gestione di media agency e concessionarie per le campagne e attività online.

lpanarella@gmail.com