

# Riccardo Berlucchi

## *Curriculum Vitae*

### **Profilo Professionale.**

---

Esperienza in Marketing, Innovazione, Strategia e Digital. Nel corso delle mie ultime esperienze lavorative ho lavorato come consulente in ambito Marketing dapprima nella divisione CVM di uno dei principali operatori del settore delle telecomunicazioni e successivamente in un'azienda di Marketing sportivo. Grazie a tali esperienze ho potuto migliorare le mie capacità di analisi e di implementazione di strategie di customer acquisition e customer retention. Durante la mia precedente esperienza lavorativa presso Gate2Payments ho lavorato nell'area vendite, dove ho potuto esprimere le mie qualità soprattutto nello sviluppo di nuove strategie di vendita, con attività di inbound e outbound marketing. Contemporaneamente alle sopraccitate esperienze, ho ricoperto il ruolo di Marketing e Communication Manager per una piccola azienda nel settore della ristorazione e per il pluricampione Italiano ed Europeo Rally, Giandomenico Basso. Ho scritto la mia tesi di Laurea Magistrale sull'interconnessione tra Dynamic Capabilities, Change Management e Corporate Social Responsibility, analizzando l'impatto ed i benefici sulle performance aziendali di un cambiamento strategico verso modelli di sviluppo sostenibile.

### **Esperienza Professionale**

---

**01/2019 - presente      Borsista di Ricerca - CREA UniCa**

Digital Promoter presso PID - Punto Impresa Digitale

Nell'ambito del progetto di collaborazione tra la Camera di Commercio di Cagliari e il CREA - CENTRO SERVIZI DI ATENEIO PER L'INNOVAZIONE E L'IMPRENDITORIALITÀ, ricopro il ruolo di Digital Promoter del Punto Impresa Digitale, con l'obiettivo di:

- Mappare la maturità digitale delle imprese della provincia
- Sensibilizzare e incentivare le imprese verso processi di Digital Transformation

**07/2018 - presente      Consulente Marketing Digitale - Movisport SSDRL**

Consulenza in ambito digitale - Reggio Emilia; Italia.

Collaborazione con la Scuderia Movisport, entità sportiva dilettantistica che opera nel motorsport, in particolare nel mondo Rally, gestendo gli interessi di diversi piloti italiani e stranieri che competono a livello nazionale e internazionale.

Dopo un'analisi degli obiettivi prefissati, il mio compito è stato quello di organizzare, creare e ristrutturare i tutti i canali digitali della società, rendendoli funzionali ai processi operativi della stessa e agli obiettivi prefissati

05/2017 - 06/2018

**Business Analyst - Bip. Business Integration Partners**

Consulenza direzionale - Milano; Italia.

La mia attività di consulente si articolava all'interno della divisione di Customer Value Management di uno dei principali attori del settore TELCO italiano e comprende, tra le altre:

- Analisi di performance delle campagne di customer acquisition e customer retention
- Creazione e mantenimento di report ad-hoc relativi all'andamento delle sopracitate attività
- Ottimizzazione dei processi operativi con l'obiettivo di migliorare i flussi di lavoro e la customer experience dei clienti

08/2016 - 11/2016

**Sales Associate - Gate2Payments**

Payment Service Provider - eCommerce; Copenhagen; Danimarca.

Parte del mio lavoro consisteva nel trovare la migliore soluzione per clienti con varie necessità, quali la riduzione dei costi e/o la loro espansione internazionale. Inoltre, era mia responsabilità effettuare ricerche di mercato e la ricerca di nuovi clienti via telefono, mail e social selling (LinkedIn). Infine, ho partecipato allo sviluppo di nuove strategie di vendita, con attività di inbound e outbound marketing.

05/2014 - presente

**Marketing and Communication Manager - Giandomenico Basso.**

Pilota di Rally - Motorsport; Treviso, Italia.

La mia attività consiste nell'incremento continuo della comunità di Fan, con l'intento di acquisire un maggior potere contrattuale nella fase di trattativa con sponsor e partner attuali e potenziali. In aggiunta alla visibilità offline, diamo loro l'opportunità di promuovere le loro aziende sui nostri canali digitali e di raggiungere un maggior numero di potenziali clienti.

- Sviluppo della strategia di Comunicazione Online.
- Coordinamento ed integrazione delle strategie e delle iniziative di Marketing e Comunicazione online ed offline.
- Organizzazione di eventi e creazione di materiale promozionale;

09/2012 - presente

**Marketing and Communication Manager - Country Pub.**

Ristorazione; Impresa Familiare, Cagliari, Italy

Parte del mio lavoro consisteva nell'integrazione tra le strategie di Marketing online ed offline, con il fine di generare un'unica, generale e coerente "customer experience":

- Ricerche sul comportamento dei consumatori (online e offline).
- Sviluppo di nuove strategie di Marketing (online e offline).
- "Customer relationship management".

## Istruzione.

09/2014 - 06/2016

**Copenhagen Business School (CBS), Copenhagen.**  
*Master in Strategic Market Creation.*

**Master Thesis:** "Dynamic Capabilities for Corporate Sustainability and Change Management: the Way to Sustainable Development".

**Caso di studio: The L'Oréal Sustainability Commitment "Sharing Beauty With All".** **Votazione:** 10/12

### **Aree accademiche principali:**

- *Marketing, Creativity and Innovation:* analisi del ruolo proattivo della funzione marketing nell'imprenditorialità aziendale, nella gestione dell'innovazione, nello sviluppo di nuovi prodotti, nella creazione di valore e nella leadership strategica.

- *Strategic Leadership and Brand Management:* analisi critica e successivo sviluppo dei concetti e dei framework strategici presenti nella letteratura, con l'obiettivo di allinearli alle esigenze dei mercati contemporanei.

- *Corporate Branding and Communities:* come generare e conservare valore creando relazioni tra il Brand ed i consumatori. Comprensione dell'uso dei Social Media come mezzo per declinare, scambiare e co-creare i tratti distintivi del Brand insieme ai consumatori.

09/2015 - 12/2015

**UADE - Universidad Argentina de la Empresa, Buenos Aires, Argentina.**  
Programma Exchange - N. 6 corsi MBA.

09/2009 - 10/2013

**Università degli Studi di Cagliari, Cagliari.**

*Laurea Triennale in Economia e Gestione d'Impresa*

**Tesi:** "Web 2.0: l'influenza delle tecnologie sociali sul comportamento dei consumatori e sulle scelte strategiche delle imprese". **Votazione:** 105/110

02/2012 - 06/2012

**Universidad de Cantabria, Santander, Spagna.**

*Programma Erasmus - Grado en Administración y Dirección de Empresas;*

---

## Conoscenze informatiche.

**Conoscenza Pacchetto Office:** Ottima

**Sistemi Operativi:** Windows; Mac

**Altri:** Pages, Numbers, Keynote, Evernote, iMovie

---

## Lingue.

**Italiano** Madrelingua

**Inglese** Conoscenza professionale, orale e scritta. **IELTS certificate.**

**Spagnolo** Conoscenza professionale, orale e scritta. **Certificado D.E.L.E.**

---

## Qualità personali ed interessi.

Accolgo le sfide in modo proattivo sia nel lavoro individuale che all'interno di un team. Gioco a Calcio dall'età di cinque anni e, di conseguenza, so cosa significhi lavorare duramente per raggiungere simultaneamente obiettivi individuali e di squadra. Grazie all'esperienza maturata in questo sport, riconosco facilmente le dinamiche di gruppo. Colleghi e amici mi definiscono ambizioso, indipendente, orientato al risultato ed estremamente affidabile. A seguito delle mie esperienze internazionali, sono abituato a lavorare in ambienti multiculturali e ad interfacciarmi con persone con background differenti dal mio. Amo viaggiare, amo la fotografia ed il cinema e, insieme a quella per il calcio, nutro una forte passione per gli sport motoristici; passione che mi ha portato ad ottenere uno dei miei incarichi attuali.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali, ai sensi del D.lgs. 196 del 30 giugno 2003.