

INFORMAZIONI PERSONALI

Smanio Federico



📍 Via Leonardo da Vinci 57, 24047 Treviglio (Italia)

☎ (+39) 366 9122485

✉ federicosmanio@me.com

🌐 <https://it.linkedin.com/in/federicosmanio/it>

💬 Skype federico.smanio

Sesso Maschile | Data di nascita 7 Gen. 73 | Nazionalità Italiana

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

1 Nov. 18–alla data attuale

Amministratore Delegato

Wylab, Chiavari (Ge) (Italia)

1 Giu. 10–30 Ott. 18

Responsabile Area Digital e Relazione con i Tifosi

Lega Serie B, Milano (Italia)

www.legab.it

▶ **Riporto direttamente al Direttore generale e al Presidente**

▶ **Creazione da zero dell'area digital**, con responsabilità sullo sviluppo dell'infrastruttura digitale, la gestione dell'attività di comunicazione e marketing sui social media, la relazione con i tifosi, l'acquisizione di lead e la gestione delle campagne di marketing e attivazioni degli sponsor.

▶ **Selezione, training e gestione di un team** di tre persone, coordinamento di due agenzie esterne e numerosi partner e fornitori, relazione quotidiana con l'area legale, finanziaria, commerciale e comunicazione.

▶ **Disegno, implementazione e gestione della strategia di trasformazione digitale** a sostegno degli obiettivi di business, creazione di un'infrastruttura digitale fan-centrica con un nuovo sito web dalla rinnovata esperienza di navigazione e il lancio della prima applicazione mobile della Lega B.

▶ **Progettazione e realizzazione della strategia di comunicazione e marketing sui Social media** che ha portato a un tasso di interazione sulla Pagina Facebook ufficiale della Lega B superiore a Serie A TIM, Major League Soccer, English Football League e alla creazione di un valore media per il Title Sponsor del campionato pari a 1,2 milioni di Euro, con un incremento del 15% nel secondo anno di partnership.

▶ **Gestione di una community di 400.000 fan** sui canali social ufficiali di Lega B (Facebook, Twitter, Instagram) e sviluppo del primo progetto di co-creazione di contenuti con i tifosi, con un aumento del 133% nel tasso di coinvolgimento e del 100% nel numero di interazioni sui singoli post.

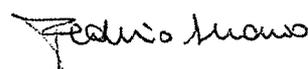
▶ **Introduzione del concetto di Fan Relationship Management (FRM) nel contesto della Lega B** con lo sviluppo del primo database di tifosi, l'armonizzazione di informazioni provenienti da fonti e punti di contatto diversi della Lega e dei club associati, l'acquisizione di 80.000 contatti e la creazione di un protocollo per la gestione dei consensi e della privacy degli utenti già conforme alla nuova normativa europea (GDPR).

▶ **Gestione diretta delle campagne di marketing e comunicazione**, dalla strategia, all'analisi dell'audience, dalla creazione dei contenuti alla realizzazione delle campagne con l'invio di centinaia di migliaia di email negli ultimi due anni.

▶ **Lancio della prima piattaforma di fan engagement e loyalty sul web** che, grazie anche al complesso coordinamento delle 22 società associate alla Lega B, ha portato al coinvolgimento di 80.000 tifosi e la generazione di 20.000 contatti.

▶ **Organizzazione di numerosi workshop di formazione** rivolti ai responsabili marketing e comunicazione dei club associati sul tema della Comunicazione e del Marketing sui Social media con un tasso di soddisfazione delle aspettative superiore al 95%.

▶ **Creazione di alleanze strategiche con giornalisti, media, tifosi e influencer** per la promozione e il racconto della Serie B, risultate in un sensibile miglioramento della notorietà e reputazione della



Lega B.

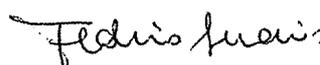
- ▶ **Realizzazione delle prime grandi ricerche di mercato sul tifoso della serie B** che hanno permesso di raccogliere preziosi insight sul mondo degli appassionati della Serie B.
- ▶ **Realizzazione del progetto dati ufficiali** e conclusione di un duplice accordo per la vendita dei diritti di *betting streaming* e dei dati statistici del campionato, che ha portato allo sviluppo del primo sistema di raccolta, certificazione e distribuzione dei dati nel mondo del calcio e alla generazione di ricavi per 1,4 mio di Euro.
- ▶ **Coordinamento dei 22 Supporter Liaison Officer (SLO) della Lega**, per l'implementazione di una nuova figura professionale all'interno delle società di calcio, la creazione di una relazione basata sul dialogo tra i club e i tifosi, il miglioramento dell'esperienza e dell'atmosfera durante gli eventi sportivi.

Attività o settore Sport

- 1 Mar. 10–31 Mag. 10 **Stagista Ufficio Commerciale Estero - EMEA**
Lotto Sport Italia, Montebelluna (Treviso) (Italia)
- ▶ Supporto nella gestione dei clienti nazionali e internazionali
 - ▶ Preparazione dei preventivi per i potenziali clienti
 - ▶ Realizzazione di analisi quantitative su dati di vendita attraverso l'utilizzo di Business Object
 - ▶ Gestione di un database su excel a supporto degli area manager con la creazione di profili cliente
- 1 Lug. 97–30 Giu. 08 **Calciatore Professionista**
U.S. Cremonese, Treviso FBC, A.C.Arezzo, A.C.Carpinedolo, A.C.Thiene, Sandonà Calcio
- LEZIONI IMPARATE E VALORE AGGIUNTO DA OFFRIRE**
- ★ Sia che sei titolare o riserva, è necessario lavorare duro senza perdere la concentrazione. Solo così si diventa decisivi per il proprio team.
 - ★ Capacità di soffrire e di operare efficacemente in condizioni di stress.
 - ★ Capacità di sacrificarsi per raggiungere un obiettivo.
 - ★ Coscienza della supremazia del gruppo sull'individuo e sacralità dello spogliatoio.
 - ★ Abitudine ad essere giudicati sulla base dei risultati.
 - ★ Flessibilità, attitudine al cambiamento, grande capacità di adattamento.
 - ★ Capacità di gestire la visibilità mediatica, la notorietà e le critiche

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Feb. 12–Ott. 12 **Digital & Mobile Marketing**
MIP - Politecnico di Milano, Milano (Italia)
- 5 giorni di formazione a coprire tutti concetti di base del Digital & Mobile Marketing:
- Digital Marketing
 - Mobile Marketing
 - Social Media Marketing
 - Digital Marketing Analytics.
- Feb. 12–Mag. 12 **Corso di Business Chinese**
Università di Milano, Milano (Italia)
- Feb. 12–Mar. 12 **Master in Non-Conventional and Social Media Marketing**



Eurogiovani, Centro Ricerche e Studi Europei, Milano (Italia)

Digital Marketing, Social Media Strategy, Web Marketing, Non Conventional Marketing

5 giornate molto intense a Milano, dedicate al tema del Marketing non convenzionale e alle strategie di social media marketing sulla base di un approccio molto operativo e concreto, che alterna le lezioni frontali ad alcune esercitazioni, studiando le migliori pratiche in ambito di web marketing e comunicazione sociale, accompagnati da professionisti ed esperti del settore.

Set. 09–Giu. 10 **SBS - Master in Strategie per il Business dello Sport** Livello 1 QEQ

Università Cà Foscari - Venezia e Verde Sport (Gruppo Benetton), Treviso (Italia)

Sport system, Management dello sport business, Business marketing, Diritto sportivo

Il master è organizzato da Verde Sport (Gruppo Benetton), con la collaborazione di Università Cà Foscari di Venezia, presso "La Ghirada-Città dello sport", Treviso.

Il 10 giugno 2010 ho conseguito il Diploma di partecipazione al Master SBS, con merito vincendo una delle borse di studio messe in palio per gli studenti più meritevoli.

Ho portato a termine alcuni project work di gruppo con importanti aziende: Lotto Sport Italia, Fiat-Yamaha team, Intesa Sanpaolo. Ho sostenuto gli esami di Marketing delle aziende dell'articolo sportivo, Strategia e Marketing delle società sportive e degli eventi sportivi e Strategia e management delle aziende dell'articolo sportivo.

Set. 91–Mar. 98 **Laurea in Economia e Commercio**

Università di Bologna, Bologna (Italia)

Indirizzo finanziario:

Finanza aziendale, Economia degli Intermediari Finanziari, Economia Internazionale, Statistica, Matematica Finanziaria.

Ho vinto una borsa di studio che mi ha permesso di preparare la tesi di laurea alla University of Warwick, Coventry, Inghilterra, dove sono rimasto da maggio a luglio 1997. In questa occasione ho collaborato con il professor Henry Wynn al Dipartimento di Statistica. Il titolo del mio lavoro è "La teoria delle scelte di portafoglio".

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre italiano

Lingue straniere

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Letture	Interazione	Produzione orale	
inglese	C2	C2	C2	C2	C2
spagnolo	B2	B2	B2	B2	B2
cinese	A2	A2	A2	A2	A2

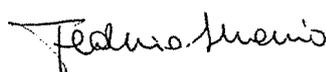
Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato

Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze comunicative ■ Estremamente curioso, entusiasta, preciso ed affidabile, dispongo di ottime doti comunicative e relazionali, capacità organizzative e di leadership che mi consentono di gestire brillantemente le relazioni con partner e clienti di alto livello in un ambiente frenetico e in continua evoluzione.

Competenze organizzative e gestionali Con una vasta conoscenza del mondo dello sport faccio dell'ecclettismo il mio principale punto di forza, per la capacità dimostrata di eccellere in progetti diversi, dalle lingue agli sport ai percorsi di vita, unito alla grande volontà e capacità di resistenza, l'etica del lavoro e un atteggiamento costantemente rivolto al superamento degli ostacoli.

Competenze professionali ■ Marketing



- Digital Marketing
- Sports Marketing
- Marketing Strategy
- Social Media
- Sponsorships
- Corporate Strategy
- Project Management
- Fan Relationship Management
- CRM
- Fan Experience Design
- Customer Journey Mapping
- Public Speaking
- Social Media Management
- Community Management
- Social Media Marketing
- Customer Service
- Supporters Liaison
- PR
- Events
- Languages
- Presentations Design.

Competenze digitali

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

Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione

- Adobe Photoshop
- Adobe Lightroom
- Suite Microsoft Office (Word, Excel, Powerpoint)

ULTERIORI INFORMAZIONI

Trattamento dei dati personali

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 del Regolamento UE 2016/679 relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali.

04/01/2019

Federico Smanio