

INFORMAZIONI PERSONALI



Muneratti Andrea

📍 Via Gramsci 210, 20037 Paderno Dugnano (Italia)

📞 3495115507

✉ andremune24@gmail.com

🌐 <https://www.linkedin.com/in/andrea-muneratti-66404510b/>

DICHIARAZIONI PERSONALI

La mia più grande passione è lavorare a progetti di valore con persone di valore.

Poter credere in un'idea insieme a qualcun altro e poter agire per farla diventare realtà.

Poter imparare da persone, riflessioni, situazioni e fallimenti.

Amo il mio lavoro perché è importante per le aziende che aiuto, e quindi per le persone che ne fanno parte.

Questa la mia Value Proposition:

"Aiutare le aziende a capire Chi sono i propri migliori clienti e a trovarne altri per Crescere"

Faccio questo attraverso analisi, idee, esperimenti, ottimizzazioni e tanto tanto lavoro intelligente.

E alla fine di tutto ciò, mi rendo conto che insieme a loro sono cresciuto tanto anch'io.

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

09/2018–alla data attuale

Freelance | Growth Hacker
Andrea Muneratti, Milano (Italia)

07/2018–alla data attuale

Head of Growth Marketing
MagnetProfile, Milano (Italia)

09/2018–alla data attuale

Growth Consultant & Advertising Specialist
Host Consulting srl, Milano (Italia)

07/2018–alla data attuale

Digital Marketing Strategist & Advertising Specialist
Target Hunter srl, Milano (Italia)

- mi occupo di analizzare il business dei clienti che si rivolgono a noi, analizzarne il prodotto o il servizio, analizzare il target, il posizionamento e i vantaggi competitivi per ideare la giusta strategia e le migliori proposte operative di Marketing per risolvere i loro problemi e raggiungere i loro obiettivi

- conduco campagne di Web Marketing multicanale per diverse tipologie di business che operano in settori diversi, con altrettanto differenti risorse di ogni genere

- implemento e ottimizzo campagne pubblicitarie di ogni tipo sui principali social network: Facebook, Instagram e LinkedIn

- studio l'utente e ricerco continuamente modalità di crescita creativa che ponga le persone e i dati al centro di tutto, in un processo di sperimentazione continua alla ricerca di una crescita costante e sostenibile

Credo fermamente che gli strumenti non siano la strategia e che ogni business abbia esigenze proprie e peculiari. Ogni situazione va prima analizzata nel suo contesto per poi essere eventualmente trasformata in qualcosa di diverso e migliore.

03/2017–alla data attuale

Growth Marketer

Vinicola Muneratti srl, Paderno Dugnano (Italia)

Tutto il lavoro che faccio è finalizzato a due obiettivi principali: la creazione di una community di appassionati di vino; la crescita dell'e-commerce, che ho portato da 1'500 a 14'000 € di fatturato con un tasso di retention del 60%. Per far questo, oltre a Facebook Adv e Google Adwords ho usato tecniche di A/B testing, Funnel e Email Marketing e processi di sperimentazione continua.

04/2018–07/2018

Growth Hacker | Master Field Project

Userfarm, Milano (Italia)

- Ho fatto parte di un team straordinario di ragazzi, miei compagni del master in Growth Hacking di Talent Garden, con cui abbiamo ideato e messo in pratica una strategia di lead generation molto creativa
- abbiamo raccolto, tramite il mio profilo LinkedIn, 700+ collegamenti di Brand/Communication Manager milanesi, proponendo un'idea per un aperitivo gratuito e informale a base di video e digitale
- da questi abbiamo ricevute 150+ risposte, di cui 146 interessate e positive
- organizzato tale evento, abbiamo raccolto 46 lead qualificati e in target
- l'evento è stato fatto, con l'azienda che ha creduto in noi e ha sposato il nostro progetto entusiasta.

Abbiamo portato negli uffici dell'azienda 11 persone, da aziende come Google, Huawei, McFit.

Costo totale (escluso il nostro tempo): 15\$

10/2016–06/2018

Brand and Social Media Manager

Conselve Vigneti e Cantine, Conselve (Italia)

- ho creato e curato contenuti per una delle più grandi aziende vitivinicole italiane, con l'obiettivo di raggiungere una posizione di prestigio in Italia e all'estero con i propri vini che esprimono il territorio da cui provengono.
- ho distribuito i contenuti in piani editoriali multi-canale e gestito campagne di advertising, allocando il budget di volta in volta in campagne con obiettivi e KPI differenti a seconda dello step del Funnel su cui di volta in volta stavamo lavorando.
- ho creato e rafforzato una presenza online costante e cliente-centrica, curando il rapporto con ogni persona che incontrasse un prodotto o il marchio dell'azienda nei diversi canali.
- ho ideato e seguito personalmente campagne di comunicazione e storytelling legate a: lanci di nuove annate, contest, eventi culturali nel territorio, partecipazioni a importanti fiere di settore, raccolta e divulgazione di racconti legati alla storia secolare del Friularo, il loro vino di punta.
- ho contribuito a portare decine di persone dal non conoscerne i prodotti a diventare grandi estimatori e ambasciatori tra i propri amici.
- la crescita, nonostante il +200% di fan, è stata modesta in termini nominali, ma continuano a lavorare in un'ottica di lungo periodo puntando a creare un'importante base di clienti affezionati.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

04/2018–06/2018

Executive Master, Growth Hacking Marketing

TAG Innovation School, Milano (Italia)

09/2015–09/2018

Beachelor's Degree, Business Management 99/110

Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano (Italia)

09/2010–07/2015 Maturità Scientifica 80/100
 Liceo Scientifico Statale Piero Bottoni, Milano (Italia)

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre italiano

Lingue straniere

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
inglese	B2	B2	B1	B1	B1

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato
 Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze digitali

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

Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione