

# GABRIELE TAVIANI

Via del Ricordo , Milano , Lombardia 20128  
Casa: Cellulare: 0039 347 2353465 - gtaviani@gmail.com

## SINTESI

---

Specialista nel marketing per l'e-commerce dal 1999. Negli ultimi 10 anni ho dedicato le mie attenzioni professionali e studi al Digital Marketing & Strategy per il B2C raggiungendo importanti successi. Nel 2017 ho scritto per conto della casa editrice **Hoepli** un libro professionale intitolato "*RETARGETING - Strategie di Digital Marketing per l'e-commerce*". Sono docente **Netcomm Italia** per il Master "*Digital & eCommerce Marketing*".

## CAPACITÀ

---

- **E-commerce Strategy** (ideazione e pianificazione)
- **E-commerce Data Analysis** (studio e interpretazione)
- **E-commerce Business Value & Volume** (previsione e gestione)
- **Team di e-commerce** (creazione e coordinazione)
- **Analisi utenti** (tracciamento comportamentale)
- **Data Management** (raccolta e distribuzione dati)
- **Modelli attribuzione** (analisi conversione Post-click e post-view)
- **Analytics & Reports** (uso tool di analytics e generazione reports)
- **Digital marketing** (direzione e gestione)
- **Campagne multi-canale** (Adwords, Facebook, AdExchange, etc.)
- **Prospecting** (interessamenti nuova utenza) e **Retargeting** (convincimento azione)
- **Programmi di affiliazione** (creazione e gestione)
- **SEO & SEM** (coordinazione agenzie)
- **Mobile Marketing** (per mobile apps)
- **Marketing Automation** (relazione utenti DB via email, mobile, insite)
- **E-commerce Multi Canale** (distribuzione parallela eshop e marketplaces)
- **Feeds di prodotto** (creazione e distribuzione xmlfeeds)

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

---

01/2017 A Attuale **Scrittore & Docente  
freelancer** – Milano (Italy)

Scrittore del libro "*RETARGETING*" per conto della casa editrice italiana **HOEPLI**. Appartenente alla catena di testi professionali per il marketing digitale sarà disponibile nelle librerie dal 14 Luglio 2017.

Docente per il master "*DIGITAL & ECOMMERCE MARKETING*" organizzato dal **NETCOMM** Italia per il prossimo autunno 2017.

06/2014 A 02/2017 **E-commerce Director  
Wishdays Srl (gruppo Smartbox)** – Verona/Milano (Italy)

In circa 2 anni ho amministrando oltre 500.000 euro in media online all'anno. Ho sviluppato un modello di analisi rendimento multi-canale oltre i concetti di last-click. Ho scommesso nel mobile advertising e Facebook Retargeting portando l'e-commerce ad un incremento di oltre 400% in 1.5 anni. Creato da 0 un team di 5 persone .

03/2012 A 06/2014 **CEO - Co-Founder  
Pappersocial Ltd** – London (UK)

Pappersocial rappresenta un'innovativa startup per il Social Affiliation Networking. Ideazione e progettazione della piattaforma online. Coordinamento generale del Team di produzione (selezionato inizialmente in Brasile e migrato successivamente in Moldavia); Ideazione e consolidamento delle strategie di distribuzione commerciale con l'identificazione di clienti/advertiser di tipo Partner, Agenzie e Brand Company sui mercati US, IT, UK e BR; Definizione delle strategie di produzione traffico social network. Campagne di engagement

Facebook Publisher (oltre 30000 in circa 6 mesi); Ideazione e sperimentazione di modello organizzativo per la qualificazione del network di publisher per mezzo di Traffic Managers; inserimento in organico di oltre 12 persone tra sviluppatori, stagisti post master e stagisti universitari con fini di ricerca, sviluppo e sperimentazione dei modelli organizzativi per la qualificazione publisher e traffico;

03/2011 A 03/2012

**Country Manager Brazil**

**Effiliation SA** – Sao Paulo (Brazil)

Apertura in Brasile (Sao Paulo) della filiale sud americana per il gruppo internazionale francese Effiliation. Company start-up: contratti internazionali joint venture, business plan, budget planning, apertura societaria, processi burocratici per inizio attività e localizzazione tecnologie; Marketing management: sviluppo piani strategici di penetrazione mercato, partnership strategiche; Recruitment: disegno dell'organigramma brasiliano, ricerca e selezione personale specializzato: ad Agosto 2011 Effiliation Brasil conta 6 funzionari; Sales management: ricerca clienti chiave e partner strategici per start-up. Nel costo dei primi 6 mesi chiusi rapporti commerciali con i principali attori del mercato internet brasiliano, tra cui: buscape, mercatolivre, etc.

09/2009 A 03/2011

**Director**

**Slytrade Ltda** – Sao Paulo (Brazil)

Creazione di un network di affiliazione web in Brasile sul modello di Tradedoubler e Zanox. Coordinamento e sviluppo applicativo con localizzazione piattaforma online in housing; Affiliazione di oltre 25.000 Publisher brasiliani; Contrattazione con oltre 30 clienti brasiliani per circa 150 campagne pubblicate; Partnership internazionali; Partecipazioni ad eventi con relazioni in tema di Performance marketing online.

09/2008 A 09/2009

**Project Manager**

**Banderantes S.A. (TV Band)** – Sao Paulo (Brazil)

Localizzazione in Brasile di piattaforma per il mobile payment con carte di credito per ricariche di cellulari adottata dalla società OneMedia Spa in Italia. Analisi della piattaforma italiana e progettazione del porting in Brasile; Coordinamento della installazione e localizzazione brasiliana in termini linguistiche e di configurazione con operatori mobile in Brasile; Coordinamento della relazione con operatori di carte credito per integrazione modelli di pagamento online in mobile via Wap e SMS; Coordinamento relazione con operatori mobile Brasiliani per l'integrazione nel sistema di ricarica cellulari via wap e sms; Strutturazione dell'organizzazione di gestione attività, controllo frodi e relazione clienti (HelpDesk); Pianificazione e gestione di campagne mobile e web di distribuzione servizi di mobile payment; Gestione della intermediazione relazionale e tecnologica tra azienda Italiana e Brasiliana.

01/2007 A 09/2008

**Brazil Country Manager**

**Slyweb Ltda** – Sao Paulo (Brazil)

Coordinamento e-commerce vendita biglietti aerei in Europa per conto della compagnia aerea chart brasiliana BRA.

01/2006 A 12/2006

**E-commerce Manager**

**Olitalia Srl** – Forlì (Italy)

Coordinazione di tutti i processi di vendita online e-commerce (pre e post selling). Web Marketing internazionale (SEO, SEM).

01/2003 A 12/2005

**Marketing Manager**

**Studio Pleadi Srl** – Cesena (Italy)

Web Agency appartenente al gruppo Technogym. Coordinazione delle attività di marketing nella ideazione e pachettizzazione servizi web. Gestione attività commerciali dirette su medio/grandi clienti italiani e PA.

02/1999 A 12/2002

**Direttore**

**RiBu Srl** – Cluj Napoca (Romania)

Avviamento e gestione attività di Software House (web site) e Contact Center.

01/1998 A 12/1998

**Direttore Commerciale Italia**

**Autoadesivi Srl** – Modena (Italy)

Distribuzione commerciale nel mercato italiano per mezzo di fiere e contatti diretti B2B.

- 01/1994 A 12/1997 **Direttore Commerciale**  
**Data Consult Srl** – Modena (Italy)  
Organizzazione e distribuzione italiana di servizi di archiviazione elettronica documentale.
- 01/1991 A 12/1993 **Agente di Commercio**  
**DeAgostini Spa** – Novara/Roma (Italy)  
Mandato di agenzia mono-mandatario per 2 provincie italiane.

## LINGUE

---

- **ITALIANO** - Madre lingua;
- **INGLESE** - Buono scritto, sufficiente in dialogo
- **PORTOGHESE (Brasile)** - Ottimo scritto e dialogo
- **ROMENO** - Buona comprensione e basi di dialogo.

## ISTRUZIONE

---

- Scuola dell'obbligo
- Italiana ITIS – Istituto Tecnico Industriale Statale (Specializzazione in Elettronica ed Informatica)
- Formazione autodidatta continuativa in business administration e marketing online

### Corsi e Masters

- Organizzazione Convegni/Fiere
- Automazione di processi Documentali
- Reengineering for Document Process
- Workflow Systems – Business Process Automation
- Tecniche di motivazione e negoziazione interpersonale
- Action Workflow - Negoziazione per azione – Strategia di comunicazione interpersonale tramite sistemi informatici intelligenti
- eBusiness Strategist: Metodologie e strategie per la generazione di valore tramite soluzioni web (internet, extranet e intranet)
- Web Marketing: SEO Strategis (Madri); Advanced Keyword Advertising; Campaign Analytics; International Internet Campaign;
- Relatore in master di Marketing Online presso Universidade Presbiteriana Mackenzie (Sao Paulo – BR)
- Social Media Marketing: Pubblicita' interattiva tramite social networks online.
- Behavioral Marketing (marketing comportamentale): uso di dati online (BigData e ReTargeting) per contestualizzazione e visualizzazione di advertising online compatibile interessi navigator.
- Relatore in diversi Workshop italiani: SMAU, WebMarketingFestival, ecc.

## SISTEMI CONOSCIUTI

---

- **Sistemi operativi:** Mac OS; Windows NT, 98 e 10; Linux Centos e ubuntu;
- **Office Automation:** Microsoft Office Suite, Mac Write & Number, Google Docs Suite
- **Design:** Adobe Photoshop
- **Digital Marketing:** Google Adwords, Business Facebook e PowerEditor, DSP e mDSP (Adexchange RTB), Adroll (Retargeting), Segment (data collect e warehouse), Google analytics, Clickmeter (Tracking Postback), Google GTM (Gat Manager), aWin (Affiliazione ex Zanox), FanPlayrs (insite target), SalesManago (Marketing Automation), MailUp e MagNews (eMail Marketing), altri...
- **Programmazione:** PHP & MySql