

# CURRICULUM VITAE

## PROFILO

Sono un appassionato **Fundraiser** specializzato nelle tecniche digitali di raccolta fondi con un forte background in **Marketing & Project Management** sviluppato nel Profit con compagnie multinazionali. Lavorare per una buona causa, fare la differenza ogni giorno nella vita delle persone o solamente avere un impatto positivo nel mondo è da sempre il mio obiettivo professionale, la molla che mi ha fatto combinare i miei skill manageriali con la mia passione per l'innovazione e gli aspetti sociali. Ogni giorno lavoro con entusiasmo al fine di migliorare l'organizzazione e le performance delle organizzazioni con cui ho la fortuna di entrare in contatto. *Se vuoi sapere di più su di me, leggi la mia intervista su:* <http://www.fundraising.it/>

## ESPERIENZA

2016→Presente PRESIDENTE

### **Sportware**

Sono attualmente Presidente di una SRL sportiva che si occupa di promozione dello Sport ed i suoi valori curandone tutti gli aspetti dalla governance, budget, comunicazione e PR.

### DOCENTE

### **Aiccon**

Al contempo continuo a portare avanti in modo intenso l'attività di formatore in tutta Italia e docente c/o l'Università di Forlì sui temi della raccolta fondi.

2015→2016 CHIEF DEVELOPMENT OFFICER

### **Andrea Bocelli Foundation**

Responsabile dello Sviluppo e della Raccolta Fondi della Fondazione che mi ha consentito una profonda integrazione delle tecniche ON & OFF line con forte declinazione su Grandi Eventi e Major Donors americani. Sviluppo integrato di un Piano di Raccolta Fondi e degli strumenti: CRM, Websites, Landing pages dedicate, Newsletter, Campaigning e Piano editoriale.

2014→2015 DIGITAL STRATEGIST

### **Raising IT - UK (Londra)**

Responsabile per lo sviluppo delle strategie digitali di raccolta fondi di oltre 30 organizzazioni inglesi con cui ho sviluppato inoltre modalità e tecniche nella gestione di workshop e sviluppo della digital knowledge interna. L'esperienza estera con una compagnia SAAS mi ha fornito un importante benchmark in termini di raccolta fondi e delle modalità italiane vs inglesi, oltre ad una completa conoscenza delle modalità Peer to Peer / Crowdfunding.

2009→2014 HEAD OF DIGITAL

### **Lega del Filo d'Oro - Onlus**

(30 Mio€ Raccolta Fondi >500 dipendenti >400 volontari - 8 sedi in Italia)

Responsabile per la strategia e sviluppo della comunicazione e raccolta fondi online. Usato sinergicamente un ventaglio completo di tool digitali al fine di migliorare la donor experience e più direttamente per incrementare le donazioni, fare FAN-raising e incrementare la quantità e qualità dei donatori. Gestione di agenzie esterne, planning, budgeting, KPI reporting e innovazione.

- **Web site**: Content management (Html, CMS, Drupal, copy, foto, video), funnel e hub management, ottimizzazione dell'architettura SEO oriented, Ottimizzazione delle conversioni, Search Engine Marketing (Adwords) e campagne PPC (Grants pro), Google Analytics & definizione KPI, E-commerce, Mini-siti
- **Email Marketing**: Pianificazione editoriale annuale e mensile, Newsletter, SaaS platform management (Emailvision), Analisi e report statistiche, A/B testing, Programmi di acquisizione e retention(CDV), data-base management(API), DEM & landing campaign
- **Online Adv**: Gestione e sviluppo spazi online gratuiti (blogger, siti, portali), PPL & PPC campaigns, Facebook adv
- **Online Co-Marketing**: in sinergia con Uff. Corporate e Eventi (display adv, co-registration)
- **Social Media Marketing**: Pianificazione editoriale (Facebook, Twitter, +1, LinkedIn, Flickr, Youtube, Issuu, Slideshare, Pinterest, Orkut..), Social media management system(Hootsuite), Analytics, Social CRM (Salesforce)
- **Attivismo Online**: Buzz kit per volontari e gestione supporters, gestione eventi online
- **Web monitoring**: monitoring e alerts giornalieri
- **Mobile strategy & fundraising**: sms, mobile sites
- **Crowdfunding**: integrazione con le principali piattaforme italiane come Shinynote, Letsdonation, Fundcauses, Retedeldono, ecc..

2008→ **ACCOUNT MANAGER**

**Canenero Advertising- digital communication agency**

(600 M € - 20 dipendenti - 1 Filiale, Polonia)

Team Leader di un gruppo di Web developers e creativi, gestendo progetti di comunicazione per grandi Brand (Procter and Gamble, Tods, Arena International, Santoni, Cargill..):

- Sviluppo strategie Online
- Business development: CRM, sales process management
- International networking con agencies europee

2007-2008 **BRANCH MANAGER**

**iGuzzini Illuminazione:**

(214Mio€ - 1200 dipendenti - 16 filiali estere)

Responsabile per lo start-up e sviluppo della nuova filiale russa - **San Pietroburgo**

- CEO reporting
- Gestione di un team di 3 persone
- Business development - Russia & Ucraina (11 Mio €) - Gestione distributori e venditori
- Marketing strategies (on-offline B2B)

2006-2007 **KEY ACCOUNT MANAGER - Italy**

iGuzzini Illuminazione

Sviluppo Real-estate - Hotel, Uffici, Retail

- Jones Lang La salle, Rothschild Bank, Gruppo Statuto, Redilco, Cushman & Wakefield

- 2005 PRODUCT MANAGER ASSISTANT  
iGuzzini Illuminazione  
Prodotti Fluorescenza  
- Marketing mix(Sviluppo Minisiti), Brand positioning, Presentazioni forza vendite
- 2004-2005 JUNIOR MARKETING MANAGER  
**Korg-Italy s.p.a.**  
(R&D division of the Japanese Korg inc. - 120Mio€ - 6 Subs. worldwide)  
- Line-extension strategies reporting all'R&D executive

#### **EDUCAZIONE e CONGRESSI**

- 2017 **The School of Fundraising** - Università di Forlì (docente)
- 2016 **The School of Fundraising** - Università di Forlì (docente)
- 2015 **Fundraising Online** - webinar
- 2015 Evento **Mydonor** - Speaker - Firenze
- 2015 **The School of Fundraising** - Università di Forlì (docente)
- 2014 **The School of Fundraising** - Università di Forlì (docente)
- 2013 Workshop: **No-profit Innovation Day** - Milano
- 2013 Workshop: **Web-REvolution** - Roma
- 2013 Workshop: **NetworkLab** - Università Politecnica delle Marche (*Speaker*)
- 2012 Seminar: **Events with new technology and social media** (Londra)
- 2012 **Festival del Fundraising** - Italia (*Speaker*)
- 2011 **International Fundraising Congress** - Olanda
- 2011 **Fundraising Online** - webinar Resource Alliance
- 2010 Workshop: "Email power" - **Email Marketing** Milano
- 2007 **Time management** -iGuzzini Illuminazione
- 2005 Master "**Marketing Management**" - 350 ore - Mercer Consulting
- 2004 Laurea in **Economia** - Università Politecnica delle Marche  
Tesi: Strategie di Marketing nel settore strumenti musicali

**IT** Drupal, HTML, Google platform (Adwords, Analytics, Master Tool, Ad Planner..), Campaign Commander (email marketing), Hootsuite (social media), CRM Salesforce(Radian6), Social networks, Office TM, Outlook, Adobe

#### **LINGUE**

Italiano: madre lingua

Inglese: fluente

- Intensive Proficiency professional English School - In-lingua (3 anni);
- International School of London: Agosto 2007;

Fabrizio Farinelli