



Davide Menini Casanica

Profile

Soy un profesional con más de 25 años de experiencia en el Campo del marketing y comunicación.

¿Por qué me considero el candidato ideal? Tengo un perfil particularmente adaptable y soy un agente de cambio en las organizaciones. Trabajo con una orientación al mercado y a los resultados, logrando en cada proyecto un aumento de la facturación, la reputación de la marca y el prestigio.

Además, tengo una actitud clave en estos tiempos de adaptación, flexibilidad y actualización constante.

Soy 100% activo y teletrabajo desde los inicios de COVID-19. Soy un Director de Marketing altamente cualificado y con una gran experiencia en diferentes sectores. Soy creativo y disruptivo, especialmente enfocado a los negocios y las ventas.

Tengo una gran experiencia en marketing de influencers y gestione de forma excelente los influencers para generar un contenido efectivo para marca orientado al customer journey, Brand reputation y captación de leads.

Personal details

Davide Menini Casanica

dmenini1967@gmail.com

605881858

c lluis vermel 8 2 c
08173 Sant Cugat del Vallès

May 8th, 1967

Turín

Española

Casado

linkedin.com/in/meninidavide

DNI: 54327194K

Skills

CRM - hubsot - pulso

ecommerce

SEO

SMM

Influencers Management

Liderazgo

Innovacion

Creatividad

Disruptivo

Eficiencia

Flexible

Employment

Sales & Marketing

Grup Cooperatiu Teb, Barcelon

Mar 2021 - Present

We are a non-profit cooperative and Special Employment Center whose objective is the social and labor integration of people with intellectual disabilities. We currently employ more than 850 disabled people and provide 92 residential places, 1 guardianship foundation, 1 foundation for labor integration and 3 sports clubs.

With a professional team of more than 250 people and more than 50 years of experience, we provide solutions to companies.

We advise and provide solutions to companies with more than 50 employees, so that they can comply with the LGD (General Law on Disability, formerly LISMI) and help to develop a CSR policy by contracting our products and services.

MARKETING & SALES MANAGER

Jan 2019 - Mar 2021

VANTIDIGITAL SERVICES SL (AGENCIA MARKETING DIGITAL), Barcelona
Logros:

- He Desarrollo e implementando el servicio y la estrategia de marketing de influencers para ofrecerlo a la cartera de cliente. Gracias a este servicio se han captado clientes de los sectores Bricolaje, DIY y handmade, además de cosmética, turismo y moda
- Captación de clientes en el BNI de Netowrking + de 20% de la facturación y del Sector DIY + de un 30% de la facturación
- Implementación del servicio de venta por amazon, desarrollo de stores y amazon add. Gracias a ello se han captado clientes del sector cosmética, farmacia y joyería. Este servicio ha permitido captar nuevos clientes que han permitido generar un 5% de los ingresos

Trabajos realizados

- Creación y Management de la cartera de influencers
- Creación de proyectos de transformación digital en el que se contempla la integración de influencers para generar contenidos de calidad y posicionar los clientes en el entorno digital para generar Leads.
- Desarrollo de estrategias digital omnicanal para clientes
- Creación de estrategia ecommerce, estrategia y gestión, posiciónamiento, campañas, SEO, SEM y SMM.
- Creación de estrategias de ventas en amazon y desarrollo de Amazon

Gestión de Equipos	
Servicial	
Boost Business	
Integración en equipo	
Aprendizaje	
Ventas	
Dirección de ventas	
Dirección de marketing	
Interim management	

Languages

ES	
UK	
IT	
CAT	

Hobbies

- lectura novelas históricas y de...
- bricolaje e DIY
- Marcha nórdica

	Ads y stories	
	CONSULTOR SENIOR MARKETING	Mar 2017 - Aug 2017
	Chuloos Santander, Santander	
	He desarrollado la estrategia de marketing de esta prestigiosa marca de ropa boho santanderina Savageculture.	
	Asesoramiento del equipo directivo y ecommerce, por la puesta en marcha de estrategia de marketing de influencers.	
	INTERIM MANAGER MARKETING & SALES	Apr 2015 - Apr 2017
	AINA CAR SL, Sabadell	
	LOGROS:	
	<ul style="list-style-type: none"> • Crear y lanzamiento de la marca Rent&Ride como canal de ventas para turistas para la sociedad de alquiler de coches ainacar.sl. • Crear y desarrollar la imagen de marca y el feeling de marca para captar a un público objetivo de turistas. • He puesto en marcha la estrategia para posicionar la marca en el mercado, establecer un programa de relación estable con bloggers/influencers en el ámbito del turismo. • Desarrollo de una red agente de la marca. • He logrado poner la empresa en el orbita del Aeropuerto de Barcelona para poder alquilar coches a los turistas Con un modelo parecido a Ok cars. • Puesta en marcha de una estrategia de comunicación y he puesto en marcha la estrategia para incrementar las ventas.Trabajos Realizados • Definición plan de marketing y estratégico a 3 años. • Creación departamento de marketing • Implementar plan de marketing • Desarrollar departamento de marketing como soporte a ventas • Mejora imagen y prestigio de marca • Diseño estrategia inbound y outbound • Planificación acciones de implantación en puntos de ventas • Desarrollo eventos y ferias (fitur y otras ferias sectoriales) • Captación de clientes internacionales • Medios de comunicación • Concursos • Coordinación agencias de comunicación • Patrocinio deportivo (ironman) • Acuerdo con patronales sectoriales • Acuerdos con grupos hoteleros 	
	INTERIM MANAGER MARKETING	Jan 2014 - Dec 2019
	MANAGER	
	NOVASOLSPRAY SAL (PINTURA SPRAY), Llorenç del Penedes	
	Logros	
	Crear un departamento de Marketing para la empresa puesto que carecía de este departamento de marketing y de una estrategia. Gracias a mi trabajo la empresa logró una mejora substancial de la imagen de marca, el Brand reputation y el feeling de marca "PintyPlus la pintura en spray" tanto externo como interno a la compañía en el mercado de DIY que estaba en fase creciente en España.	
	He puesto en marcha la estrategia digital para posicionar la empresa en el mercado, establecer un plan de Content Marketing.	
	Fui pionero en el mercado DIY en España en desarrollar un programa de relación estable con bloggers/influencers.	
	He creado la figura de Brand Ambassador.	
	He desarrollado y puesto en marcha la estrategia de comunicación y he puesto en marcha la estrategia conjunta con el departamento de comercial para incrementar las ventas.	
	Puesta en marcha de un plan de lanzamiento de productos.	
	La aportación del departamento de marketing en colaboración con el	

departamento comercial logró por un lado doblar la facturación en España pero sobretodos posicionar productos premios reduciendo el impacto en la facturación (+del 80% antes de marketing) de productos Low Cost (se vende y se venida en los bazares chino)

Puesta en marcha de un procedimiento de lanzamiento coordinando el departamento de I+D y comercial

PRINCIPALES ACTIVIDADES:

- Definición plan de marketing y estratégico a 5 años.
- Creación departamento de marketing
- Implementar plan de marketing of y online
- Desarrollar departamento de marketing como soporte al departamento de ventas y de I+D
- Mejora imagen y Brand Reputation
- Diseño estrategia inbound y outbound
- Planificación acciones de implantación en puntos de ventas
- Creación de flags shops
- Desarrollo eventos y ferias
- Desarrollo merchandising y plv
- Export y marketing internacional
- Estrategia de Medios de comunicación
- Videos tutoriales
- Concursos
- Coordinación Community Manager
- Coordinación agencias de comunicación y producción videos
- Coordinación celebrities (videos con Ona Carbonell como Brand Ambassador)
- Patrocinio deportivo (equipo Arusteam Formula Student)

SOCIO CONSULTOR MARKETING - COMERCIAL

Jan 2008 - Dec 2014

ARE ALTO RENDIMIENTO EMPRESARIAL, Barcelona

* Diseño y ejecución del plan estratégico trienal comercial de la sociedad y de las unidades de negocios. Para ello se realiza un Estudio y análisis del mercado de la empresa para definir las oportunidades, la valoración de la cartera actual. de productos y establecer las pautas para la definición de la estrategia comercial y marketing futura.

CONSULTOR SENIOR INTERNACIONAL.

Jan 2007 - Jan 2008

ECA International, Damasco

Empresa ECA International encargada de la gestión y ejecución proyecto europeos de la línea de ayudas MEDA

Enero 2008 – Noviembre 2008 Damasco & Alepo (Siria)

- Análisis viabilidad tres cluster industriales sector zapato y marroquinería
- Desarrollo plan de acción.
- Análisis datos exportación Siria
- Análisis de las necesidades de las pymes
- Desarrollo Informe finalJulio 2007 – Marzo 2008 Damasco & Alepo (Siria)
- Análisis necesidades formaciones consultores locales,
- Desarrollo plan de formación. Para consultores
- Análisis de la formación continua en Siria
- Análisis de las necesidades de formación de las pymes
- Desarrollo Informe final
- Diseño Plan de carrera para consultores locales
- Assessment center

MARKETING & SALES MANAGER

Jan 2003 - Sep 2007

MERCACONSULT, Sabadell

- He Diseño y ejecutado el plan estratégico trienal de marketing y comercial de la sociedad y de las unidades de negocios que ha permitido consolidar la empresa como líder en el valles de formación en marketing y ventas.

- He realizado estudio y análisis de mercados internacionales (Turquía, Senegal, Marruecos, Este de Europa) para clientes para definir las oportunidades, la valoración de la cartera actual de sus productos y establecer las pautas para un proceso de internacionalización.
- He desarrollado y comercializado formaciones incompany y en centros de negocio
- He realizado estudio y análisis de las Empresas Gazelas de Cataluña encargados por la Camara de Comercio de Barcelona

El Consorcio de Promoción Económica de Catalunya (COPCA) del departamento de industria nos encargo ejecutar un proyecto en El Cairo Egipto febrero – marzo 2005. Yo la persona de la empresa encargada de realizarlo

- Análisis Modelos formativo local (postgrado, incompany y masters),
- Desarrollo plan de marketing para centro de formación superior (adscrito al ministerio de asuntos exteriores de Egipto)
- Análisis de la formación continua en Egipto
- Análisis de las necesidades de formación de las empresas y profesionales
- Desarrollo Informe final

RESPONSABLE MARKETING Y VENTAS

Jan 1996 - Dec 2002

ANCIFAP ESPAÑA (CENTRO FORMACIÓN), Barcelona

Logros * He diseño y ejecutado el plan estratégico trienal de marketing y comercial de la sociedad con el fin de poner en marcha una serie de curso de formación para poderlos ofrecer a empresa privadas. Esto permitió a la empresa diferenciar su actividad que hasta la fecha dependía al 100% de cursos subvencionados por el departamento de trabajo de la Generalitat de Cataluña y captar clientes privados. * Fui el encargado de gestionar y coordinar el Proyecto Europeo Education Europea Teleport <https://cordis.europa.eu/project/id/ET1009> que tenia como objetivo crear un telepuerto internacional que pretendía ser una puerta de acceso a los diferentes campus virtuales de la universidades y business schools europea.

JEFE DE VENTAS

Jan 1994 - Jan 1996

WATERSTONES COMAPNY SL (CONSULTORIA FINANCIERA), Barcelona

Logros * Crear un equipo capaz de vender los servicios de la empresa a partir de un grupo de vendedores inexperto. Logré convertir un grupo que estaban plateando despedir en el mejor grupo de vendedores de la empresa durante 6 meses con el mejor ratio de captación (telemarketing) y conversión Trabajos realizados: * Fijación objetivos, formación, motivación y control del equipo de venta (20 personas) y de telemarketing (50 personas)

Education

- **ESADE, Barcelona** **Oct 2019 - Dec 2019**
- MASTER DIRECCIÓN DE MARKETING** **EADA, Barcelona** **Feb 2003 - Jun 2005**
- MASTER FORMACIÓN DE FORMADORES** **UPC, Barcelona** **Feb 1995 - Jun 1997**
- MASTER EURO - CONSULTOR 1995** **UAB, Barcelona** **Sep 1993 - Jun 1994**
- MASTER ESTUDIOS EURO - ARABES** **UNIVERSIDAD DE TURÍN, Gerona** **Sep 1992 - Jun 1993**
- ERASMUS** **Universidad Alicante, Alicante** **Jan 1992 - Jun 1992**

LICENCIADO CIENCIAS POLÍTICAS 1993
Università di torino, Turín

Sep 1986 - Jul 1993

**InDIGITAL+ Programa de Dirección de
Marketing y Transformación Digital**
ESADE, Barcelona

Jun 2019