Salvatore Lanzillotta

Berlin, Deutschland | +49 15758 724470 | salvalanz@gmail.com | linkedin.com/in/salvatorelanzillotta

ZUSAMMENFASSUNG

Meine Karriere liegt an der Schnittstelle von Online-Marketing, Unternehmensstrategie und kommerziellem Wachstum, mit einem klaren Fokus auf B2C. Digital-Marketing- und Business-Leader mit über 10 Jahren Erfahrung im Vorantreiben von Unternehmenswachstum und strategischen Initiativen in verschiedenen Branchen, in der Leitung digitaler Transformationsprojekte sowie in der Optimierung von User Acquisition und Retention und dem Management wirkungsstarker Business-Development-Maßnahmen. Eine leidenschaftliche Führungspersönlichkeit mit einer Kombination aus datengetriebenem Denken und Kreativität, die sich für herausragende Ergebnisse einsetzt. Jahrelange internationale Erfahrung in kundenorientierten Rollen und in der Teamführung haben ein ausgeprägtes Gespür für den Umgang mit internen und externen Stakeholdern geformt.

KENNTNISSE

Digital-Marketing-Strategie, Digitale Transformation, Budget- und P&L-Verantwortung, User Acquisition & Retention, CRM-Systeme, Datenbasierte Entscheidungsfindung, Business Development, Teamführung, Bereichsübergreifende Zusammenarbeit, Strategische Planung

BRANCHEN

iGaming, Mobile, Affiliate, Martech, E-Commerce, Reise, Musik, Pharma

SPRACHEN

Englisch, Deutsch, Italienisch

INTERESSEN

Laufen, Fitness, Gitarre, Snowboard, Reisen, Kochen

BERUFSERFAHRUNG

Head of Digital Marketing, Happybet (iGaming – Playtech), Berlin, Deutschland — Dezember 2021 – Juli 2026

- Verantwortete die strategische Planung von Kundengewinnung und -bindung, mit Fokus auf datenbasierte Optimierung der Marketingstrategie.
- Trieb die digitale Transformation über Web-, Mobile- und App-Plattformen voran und optimierte die User Journey sowie UX/UI.
- Leitete ein Team von 6 Mitarbeitenden in den Bereichen SEA, SEO, Affiliates, Programmatic, Social, Display, CRM, Content und Partnerships.
- Verantwortete ein siebenstelliges Marketingbudget mit voller P&L-Verantwortung.
- Förderte kontinuierliche bereichsübergreifende Zusammenarbeit zur Weiterentwicklung digitaler Produkte und zur Steigerung von Nutzerbindung und -zufriedenheit.
- Verantwortete rechtliche und regulatorische Compliance für Sportwetten- und Casino-Angebote in Deutschland und Österreich.

Senior Performance Marketing Manager, TLGG GmbH (Marketingagentur – Omnicom Media Group), Berlin, Deutschland — Juni 2021 – November 2021

- Beratung zu Budget, Media-Mix und Media-Buying für Marken- und User-Acquisition-Kampagnen in den Bereichen Pharma, Food und E-Commerce.

Team Lead, Commercial Development, Freenet Digital GmbH (Telekommunikation / Digital Media), Berlin, Deutschland — Januar 2019 – Dezember 2019

- Identifizierte und initiierte neue Geschäftsmöglichkeiten und Umsatzquellen.
- Führte ein Team von 3 Mitarbeitenden und berichtete direkt an den Director of Commerce.

Director Digital Marketing, Freenet Digital GmbH (Telekommunikation / Digital Media), Berlin, Deutschland — Januar 2016 – Dezember 2018

- Verantwortete Media-Buying und Vertrieb im Bereich User Acquisition über CPA-Partner (Affiliates, Publisher, Netzwerke) sowie über Self-Serve-Plattformen und Ad-Netzwerke auf CPM-/CPC-Basis.
- Erwirtschaftete in weniger als 4 Jahren über 12 Millionen Euro Umsatz.
- Regelmäßige Reisetätigkeit (25 %+ der Arbeitszeit) zu führenden Affiliate-Konferenzen und Branchenevents weltweit.

Content & Country Manager Italy, Remintrex GmbH (Martech), Berlin, Deutschland — Mai 2015 – Dezember 2015

- Verantwortete als Country Manager Italy die Vertriebspipeline für das E-Mail-Retargeting-Produkt in Italien.
- Erstellte, optimierte und pflegte E-Mail-Inhalte (HTML) und Kampagnen für alle italienischen Kunden zur Performance-Steigerung.

User Acquisition Manager, Cogetech SpA (iGaming – heute Flutter Entertainment), Rom, Italien — November 2013 – Mai 2015

- Verantwortete ein sechsstelliges User-Acquisition-Budget über die Kanäle SEO, SEA, Display und Affiliate für die iGaming-Marke iZiplay.
- Unterstützte die Retention-Strategie und deren Umsetzung, einschließlich CRM, Bonussystem und Player Journey.
- Übernahm interimistisch die Rolle des Product Managers Sportsbook.

Ecommerce & Marketing Manager, Eurofides Srl (E-Commerce / B2B), Rom, Italien — Januar 2012 – November 2013

- Verantwortete das Management der E-Commerce-Plattform, einschließlich Web-Projektmanagement und Optimierung der Online-Inhalte (SEO).
- Zuständig für Datentracking, -management und -analyse.
- Verantwortete User Acquisition (SEA und Facebook Ads) sowie Kundenbindung.

Sales Account Manager, Wimdu (Reise / Marktplatz), Rom, Italien — Januar 2011 – Dezember 2011

- Akquirierte Unterkünfte und Gastgeber für einen führenden Marktplatz für private Ferienunterkünfte, ein Projekt der Rocket Internet GmbH.

Marketing, PR & Promotion, Universo (Musikindustrie), Rom, Italien — Oktober 2005 – April 2010

- Vermarktete Musikveröffentlichungen über Offline- (Radio, TV, Presse) und Digitalkanäle (Web und Mobile).
- Verantwortete A&R, Musiklizenzierung und internationale Fachmessen.
- Leitete Business Development und Partnerschaften, unter anderem eine Premium-Co-Marketing-Initiative mit P&G.

Praktikant, Attack Records & Filmworks (Musik / Film), Toronto, Kanada — Mai 2004 – Juli 2004

- Unterstützte den operativen Betrieb eines unabhängigen Musik- und Filmproduktionslabels.

AUSBILDUNG

Business Strategy and Financial Performance (Executive Education), INSEAD, 2024

Master, Music Marketing, Management & Communications, Sapienza-Universität, Rom, 2004 – 2005

Bachelor of Economics, Universität Roma Tre, Rom, 1997 – 2003

ZERTIFIZIERUNGEN UND KURSE

Enterprise Design Thinking Practitioner, IBM, 2020

Business Model Canvas, Strategyzer, 2020

UX und Web-Projektmanagement, Altura Labs, 2014

SEO/SEM, IED, 2012

WEITERE ERFAHRUNG

Co-Founder, Airly (Travel Tech), Berlin, Deutschland, 2019 – 2021 — App zur Vernetzung von Flugreisenden auf derselben Strecke mit demselben Ziel.

Co-Founder, Music Pills (Musik / EdTech), Berlin, Deutschland, 2016 – 2018 — Online-Marktplatz für Musik-E-Learning (B2B/C2C).