Salvatore Lanzillotta

Berlino, Germania | +49 15758 724470 | salvalanz@gmail.com | linkedin.com/in/salvatorelanzillotta

PROFILO

Ho costruito la mia carriera all'incrocio tra online marketing, strategia aziendale e crescita commerciale, con un forte focus sul B2C. Leader nel digital marketing e nel business con oltre 10 anni di esperienza nel guidare la crescita aziendale e iniziative strategiche in settori diversi: progetti di trasformazione digitale, miglioramento della user acquisition e della retention, gestione di attività di business development ad alto impatto. Un professionista mosso dalla passione, che unisce analisi basata sui dati e creatività, con l'obiettivo di ottenere risultati eccellenti. Anni di esperienza internazionale in ruoli a contatto con i clienti e nella guida di team hanno sviluppato solide soft skill nella gestione delle relazioni con stakeholder interni ed esterni.

COMPETENZE

Strategia di Digital Marketing, Trasformazione Digitale, Gestione Budget e P&L, User Acquisition e Retention, Sistemi CRM, Decisioni Data-Driven, Business Development, Leadership di Team, Collaborazione Cross-Funzionale, Pianificazione Strategica

SETTORI

iGaming, Mobile, Affiliate, Martech, E-commerce, Travel, Musica, Pharma

LINGUE

Inglese, Tedesco, Italiano

INTERESSI

Corsa, Fitness, Chitarra, Snowboard, Viaggi, Cucina

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Head of Digital Marketing, Happybet (iGaming – Playtech), Berlino, Germania — dicembre 2021 – luglio 2026

- Ho guidato la pianificazione strategica di acquisizione e fidelizzazione clienti, ottimizzando la strategia di marketing sulla base dei dati.
- Ho guidato la trasformazione digitale su web, mobile e app, ottimizzando la user journey e la UX/UI.
- Ho diretto un team di 6 persone su SEA, SEO, Affiliate, Programmatic, Social, Display, CRM, Content e Partnership.
- Ho gestito un budget di marketing a 7 cifre con piena responsabilità di P&L.
- Ho promosso una collaborazione cross-funzionale costante per innovare e migliorare i prodotti digitali, aumentando engagement e soddisfazione degli utenti.
- Ho supervisionato gli aspetti legali e di compliance per scommesse sportive e casinò in Germania e Austria.

Senior Performance Marketing Manager, TLGG GmbH (Agenzia di marketing – Omnicom Media Group), Berlino, Germania — giugno 2021 – novembre 2021

- Consulenza su budget, media mix e media buying per campagne di brand e di user acquisition nei settori pharma, food ed e-commerce.

Team Lead, Commercial Development, Freenet Digital GmbH (Telco / Digital Media), Berlino, Germania — gennaio 2019 – dicembre 2019

- Ho individuato e avviato nuove opportunità di business e nuove fonti di ricavo.
- Ho guidato un team di 3 persone, riportando direttamente al Director of Commerce.

Director Digital Marketing, Freenet Digital GmbH (Telco / Digital Media), Berlino, Germania — gennaio 2016 – dicembre 2018

- Ho diretto media buying e vendite di user acquisition tramite partner CPA (affiliate, publisher, network) e tramite piattaforme self-serve e ad network con acquisto di traffico a CPM/CPC.
- Ho generato oltre 12 milioni di euro di ricavi in meno di 4 anni.
- Ho viaggiato regolarmente (oltre il 25% del tempo) per partecipare alle principali conferenze ed eventi affiliate nel mondo.

Content & Country Manager Italy, Remintrex GmbH (Martech), Berlino, Germania — maggio 2015 – dicembre 2015

- Ho gestito la pipeline di vendita italiana come Country Manager Italy per il prodotto di e-mail retargeting.
- Ho creato, ottimizzato e gestito contenuti e-mail (HTML) e campagne per tutti i clienti italiani, migliorandone le performance.

User Acquisition Manager, Cogetech SpA (iGaming – oggi Flutter Entertainment), Roma, Italia — novembre 2013 – maggio 2015

- Ho gestito un budget di user acquisition a 6 cifre sui canali SEO, SEA, Display e Affiliate per il brand iGaming iZiplay.
- Ho supportato strategia e realizzazione della retention, inclusi CRM, sistema di bonus e player journey.
- Ho ricoperto ad interim il ruolo di Product Manager Sportsbook.

Ecommerce & Marketing Manager, Eurofides Srl (E-commerce / B2B), Roma, Italia — gennaio 2012 – novembre 2013

- Ho guidato la gestione della piattaforma e-commerce, inclusi web project management e ottimizzazione dei contenuti online (SEO).
- Responsabile di tracciamento, gestione e analisi dei dati.
- Ho curato la user acquisition (SEA e Facebook Ads) e la fidelizzazione dei clienti.

Sales Account Manager, Wimdu (Travel / Marketplace), Roma, Italia — gennaio 2011 – dicembre 2011

- Ho acquisito immobili e host per un marketplace leader negli affitti vacanze tra privati, progetto di Rocket Internet GmbH.

Marketing, PR & Promotion, Universo (Industria musicale), Roma, Italia — ottobre 2005 – aprile 2010

- Ho promosso e commercializzato uscite discografiche su canali offline (radio, TV, stampa) e digitali (web e mobile).
- Ho gestito A&R, licenze musicali e fiere internazionali di settore.
- Ho guidato business development e partnership, tra cui un'iniziativa di co-marketing premium con P&G.

Stagista, Attack Records & Filmworks (Musica / Cinema), Toronto, Canada — maggio 2004 – luglio 2004

- Ho supportato le attività operative di una casa di produzione indipendente musicale e cinematografica.

FORMAZIONE

Business Strategy and Financial Performance (Executive Education), INSEAD, 2024
Master, Music Marketing, Management & Communications, Università Sapienza, Roma, 2004 – 2005
Laurea in Economia, Università Roma Tre, Roma, 1997 – 2003

CERTIFICAZIONI E CORSI

Enterprise Design Thinking Practitioner, IBM, 2020
Business Model Canvas, Strategyzer, 2020
UX e Web Project Management, Altura Labs, 2014
SEO/SEM, IED, 2012

ALTRE ESPERIENZE

Co-Founder, Airly (Travel Tech), Berlino, Germania, 2019 – 2021 — App che mette in contatto persone che viaggiano sulla stessa tratta verso la stessa destinazione.
Co-Founder, Music Pills (Musica / EdTech), Berlino, Germania, 2016 – 2018 — Marketplace online di e-learning musicale (B2B/C2C).