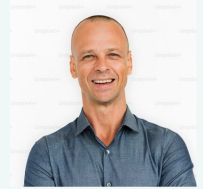


Emanuele Greco

Digital Marketing Specialist

Roma, Italia · e.greco@gmail.com · +39 340 512 7689 · linkedin.com/in/emanuelegrecoigital



Digital marketing specialist con quattro anni di esperienza nella gestione di campagne performance e nella strategia di acquisizione online. Ho gestito budget media fino a 600.000 euro annui su Google Ads, Meta e LinkedIn, con focus su lead generation B2B e e-commerce. Forte capacità analitica e orientamento al ROI.

ESPERIENZA

Digital Marketing Specialist, NTT DATA Italia, Roma

Set 2022 – Attuale

Gestione delle campagne digital per la lead generation B2B e il supporto agli eventi corporate.

- Gestione di un budget media annuo di **420.000 euro** su Google Ads, LinkedIn e programmatic
- Generazione di **1.800+ lead qualificati** nel 2024, con un costo per lead medio di 34 euro
- Ottimizzazione delle landing page che ha portato a un aumento del tasso di conversione dal **2,1% al 4,7%**
- Implementazione di campagne di marketing automation su HubSpot con **15 workflow attivi**

Digital Marketing Junior, Dentsu Italia, Milano

Ott 2020 – Ago 2022

Supporto alla pianificazione e gestione delle campagne paid per clienti nei settori automotive ed energia.

- Gestione operativa di campagne Google Ads e Meta Ads per **6 clienti**
- Creazione di report settimanali con analisi delle performance e raccomandazioni di ottimizzazione
- Riduzione del CPA medio del **18%** su campagne search attraverso test A/B sugli annunci

ISTRUZIONE

Laurea Magistrale in Management e Marketing Digitale, LUISS Guido Carli, Roma

Set 2018 – Lug 2020

Voto: 110/110. Tesi su *L'impatto del programmatic advertising sulla customer acquisition nel B2B*.

COMPETENZE

Google Ads (Search, Display, YouTube), Meta Ads Manager, LinkedIn Campaign Manager, Google Analytics 4 e Tag Manager, HubSpot Marketing Hub, SEO on-page e tecnica, A/B Testing e CRO, Looker Studio e Data Studio, Email marketing e automation, Analisi ROI e attribuzione

CERTIFICAZIONI

Google Ads Search Certification, Google

Gen 2023 – Gen 2025

HubSpot Inbound Marketing Certification, HubSpot Academy

Giu 2022 – Giu 2024

Meta Certified Digital Marketing Associate, Meta

Set 2023 – Set 2025

LINGUE

Italiano (madrelingua), Inglese (C1)

PROGETTI

Campagna lead gen B2B – NTT DATA Italia

Mar 2023 – Dic 2023

Progettazione e gestione della campagna di lead generation per i servizi cloud di NTT DATA sul mercato italiano.

- Budget complessivo di **180.000 euro** distribuito su LinkedIn, Google e programmatic
- Generazione di **640 MQL** con un tasso di conversione a SQL del 22%
- Costo per MQL di **28 euro**, sotto il target aziendale di 35 euro

REFERENZE

Francesca Molteni, Digital Marketing Manager, NTT DATA Italia, f.molteni@nttdata.com, +39 06 8415 2200

Riccardo Bianchi, Account Director, Dentsu Italia, r.bianchi@dentsu.com, +39 02 7782 3100

ATTIVITÀ EXTRASCOLASTICHE

Volontario – Croce Rossa Italiana, sezione Roma Centro

Gen 2019

Supporto logistico e comunicazione digitale per le campagne di raccolta fondi locali. Gestione della pagina Facebook della sezione con 3.200 follower.