



DATI ANAGRAFICI E CONTATTI

Bologna il 21/04/1985

Cittadinanza Italiana

tel+ 39 3274565334

email: amir.fathi@outlook.it

linkedin: <https://goo.gl/wSUUjN>

SKILLS PERSONALI

LINGUE:

Italiano madrelingua e inglese livello medio .

Ho conseguito diversi corsi di inglese e gestito fornitori esteri per la fornitura di servizi ICT.

ASSOCIAZIONI E INTERESSI:

In passato sono stato associato e consulente Unindustria e del Teatro Comunale di Bologna.

Appassionato di scacchi, letteratura e aikido.

SKILLS:

- Gestione di impresa
- Digital trasformazione
- Digital marketing
- Smm sea seo

Patentato e disponibile a trasferire nazionali e internazionali.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art 13 d.lgs. 193/2003 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali".

MARCO AMIR EL SAYED FATHI

CDO e DIGITAL MARKETING MANAGER

RIEPILOGO dal 2003 (ad oggi) :

Mi occupo della trasformazione digitale delle aziende. Unisco formazione ed esperienze, dal controllo di gestione/amministrative ad avanzate conoscenze di digital marketing e innovation technologies.

Ho cominciato in giovane età creando e gestendo gruppi di lavoro nel settore ICT specializzandomi in questo ruolo. Unisco competenze di gestione d'impresa maturate sia in aziende di rilievo che attraverso percorsi formativi assieme ad avanzate conoscenze nel settore del marketing digitale e innovation technologies.

Attualmente sono il co-fondatore e responsabile di un team di circa 20 persone, con il ruolo di CDO (Chief Digital Officer) per un gruppo complessivo di circa 50 persone. Sono responsabile di circa 30 clienti nazionali e/o internazionali per lo sviluppo di servizi digitali.

Mi occupo della creazione e definizione del pricing dei servizi e trasmissione delle metodologie di sviluppo.

Ho una forte propensione alla gestione e controllo d'impresa e una forte attenzione amministrativa.

Nel tempo ho sperimentato e sviluppato molti modelli di sviluppo servizi e software innovativi.

ESPERIENZE

Ruolo: Digital Marketing Manager Dunbar s.r.l. e StilediBologna (2015 - Attuale)

Azienda: Digital Marketing Manager Dunbar s.r.l. è un'azienda che nasce con la missione specifica di sviluppare le strategie digitali di Stile di Bologna, (www.stiledibologna.com).

Come CDO scelgo le decisioni strategiche relative al panorama digitale attuale sviluppando la visione d'impresa, ricerco e seleziono le persone più adatta allo sviluppo del team.

Pianifico attraverso progetti strategici e partner importanti progetti di digitalizzazione delle aziende, occupandomi della pianificazione degli obiettivi strategici, operativi, stesura kpi, creazione di modelli di valutazione scelte attraverso l'intervento IT, automazione delle attività, archiviazione dei dati eventualmente in ottica GDPR creazione di processi di nurturing, formazione e coinvolgimento del personale o interi reparti.

Le mie principali attività come digital marketing manager sono: Sviluppo reparto digital; dalla ricerca e selezione del personale allo sviluppo del posizionamento delle attività nel mercato di riferimento.

Formazione web-marketing, social media e advertising sia interna che per clienti selezionati.

Stesura progetti avanzati di digital marketing.

Ricerca fornitori strategici e presentazioni commerciali.

Portfolio clienti principali:

Isola dei Tesori SpA - Mr.Day (Vicenzi SpA) - Bimbo Store SpA - Montefarmaco SpA - Olio Cuore (Montenegro SpA) - Bologna FC SpA - Conserve Italia SpA - ICA SpA - Warsteiner SpA - NaturHouse SpA

ESPERIENZE

Ruolo: Founder at ComecomItalia 2011 - 2014

Azienda: Comecomitalia, attività specializzata nel web-marketing e comunicazione digitale;

Sviluppo di oltre 100 clienti (privati, piccole e medie imprese).

Esperienze acquisite:

Gestione ed organizzazione aziendale.

Responsabilità sviluppo mercati strategici.

Coordinatore progetti e vendite.

Creazione partnership strategiche.

Pianificazione comunicazione aziendale.

Azienda: I.M.C. Tagliaferro s.a.s. 2007-2009

Ruolo: Ho acquisito esperienza su diverse funzioni aziendali quali sviluppo processi produttivi e riorganizzazione ruoli aziendali, i risultati sono stati la sensibile diminuzione dei costi del personale e delle materie di lavorazione e aumento della capacità produttiva.

Questa esperienza a diretto contatto con un board di rilievo mi ha dato modo di apprendere cosa fosse la pianificazione dei flussi aziendali, gestione e controllo e analisi della produzione, approvvigionamento della materia prima, studio della contabilità di base e industriale per il controllo del prodotto finito.

Attività maggiormente affrontate:

Analisi curve di vendita prodotto.

Gestione e controllo scorte di magazzino, fabbisogno dei materiali e tempi di consegna.

Coordinamento operazioni interne/esterne di invio e rientro materiale in lavorazione presso terzi.

Pianificazione e gestione degli acquisti, rapporti con i fornitori, confronto e valutazione dei fornitori.

Coordinamento catalogo 3D.

Partecipare alla riorganizzazione del piazzale della produzione.

Creazione distinte base.

Problem solving.

Azienda: Fastweb SpA. 2003-2005

Durante gli ultimi anni delle scuole superiori ho iniziato il mio percorso lavorativo in una piccola realtà locale che in breve tempo ebbe risultati di rilievo nazionale.

Attività maggiormente affrontate:

Ruolo: Responsabile agenzia B2C Ricerca selezione e formazione personale.

Coordinamento agenzia Fastweb portandola a fatturati meritevoli di riconoscimenti

Responsabile di un team di key account manager di vendita, la mia missione è stata quella di aumentare i ricavi e margini di profitto in base alle politiche e gli obiettivi aziendali, monitorare e migliorare costantemente il livello di soddisfazione dei clienti.

Focus sulle attività di offerta, contratti, attivazione, la manutenzione e la fatturazione di un portafoglio enterprise, cliente Industria & servizi mercato.

Ideazione metodi di vendita sia off-web che on-web, quali PBX automatici di vendita sia outbound che inbound, con crm sviluppato appositamente, tecniche di marketing territoriali.

FORMAZIONE

Leonardo da Vinci 1998-2003 Istituto tecnico ragioneria.

Sono un forte studioso indipendente e partecipo ad innumerevoli percorsi formativi riguardanti i campi di riferimento.