**Marco Cavazzana**

Nato a Padova il 22.01.1966
cavazzana_marco@libero.it

## Istruzione

Diploma di maturità scientifica e Laurea in Economia Aziendale (Cà Foscari Venezia)

## Profilo Professionale

26 anni di esperienza progressiva nel settore dell'Out Of Home e soprattutto delle affissioni tradizionali e digitali
Gestito team fino a 14 persone.
Solide conoscenze in materia di analisi e ottimizzazione di flussi e procedure nonché una spiccata propensione al raggiungimento degli obiettivi rispettando budget e scadenze.
Forte motivazione e spirito di iniziativa oltre a capacità di organizzazione e pianificazione, resistenza allo stress, autonomia operativa e decisionale.

## Conoscenze

Lingua Inglese- livello B2
Pacchetto Office - BOARD – Power BI

## Capacità e Competenze

- Team Building e Leadership
- Sviluppo e Coordinamento Attività transfunzionali
- Analisi e Ottimizzazione Flussi e Procedure
- Attitudine al Problem Solving
- Approccio analitico alle problematiche con sviluppo modelli di definizione e monitoraggio KPI
- Pricing & Yield Management
- Flessibilità e Capacità di adattamento

## Esperienze Professionali

Impiegato dal 1994 presso Clear Channel Outdoor S.p.A. prima e IGP Decaux S.p.A., ho assunto diversi ruoli, tra i quali

***Campaign Planning Manager (dal 2017 ad oggi)***

Gestione e organizzazione dell'intero flusso di espletamento ed erogazione campagne attraverso Campaign Planning Optimization con la doppia missione di:

1. *ottimizzare e razionalizzare tutti i flussi e processi operativi concernenti la pianificazione delle campagne pubblicitarie su supporti tradizionali e digitali, includendo anche le attività transfunzionali che coinvolgevano altri team o reparti dell'azienda nel:*

- supporto al front office nell' attività propositiva e in quelle trasversali coinvolgenti altri reparti (grafici, esecutivo, operations)
- Data entry nel gestionale
- coordinamento con Sales Strategy team per il monitoraggio dei prezzi medi di vendita (settaggio dei floor prices e monitoraggio)
- coordinamento con finance team per ottimizzazione flussi di fatturazione
- approccio alla vendita digitale automatizzata

2. *sviluppare e diffondere, all'interno del Campaign Planning Optimization e, a cascata, sui gruppi ad esso connessi, le seguenti skills*:

- Organizzazione e svolgimento del carico di lavoro in modo autonomo ed efficiente.
- Supporto e collaborazione con i colleghi nella gestione degli incarichi assegnati.
- Organizzazione delle attività in base all'urgenza e al carico di lavoro assegnato.
- Gestione delle attività assegnate migliorandone i tempi di esecuzione.
- Uso di una comunicazione capace di facilitare i rapporti e favorire l'attività.
- Copertura di altre aree di attività durante picchi di lavoro e assenza di colleghi.
- Esecuzione autonoma delle attività assegnate.
- Approccio al servizio finalizzato alla piena soddisfazione del cliente

Firma