

DOMENICO LUCIANO



12 Settembre 1970



Via Paolo Lomazzo, 52 - 20154 Milano



+39 348 8897480



domenico.luciano@outlook.com



www.linkedin.com/in/domenicoluciano

PROFILO PROFESSIONALE

Sono un manager con esperienza a 360° nel Marketing Management, maturata in diverse Aree di Business nei settori Media, Entertainment, Fast Moving Consumer Goods.

Visione strategica ed approccio imprenditoriale mi hanno consentito di sviluppare un'elevata capacità di lavorare in contesti sfidanti ed articolati, con la gestione di progetti complessi e attraverso il coinvolgimento di stakeholder interni ed esterni ed il coordinamento di team interfunzionali.

Ho approcciato molteplici mercati e target quali: general audience, famiglia, kids, giovani adulti, millennials, movie goers, fans & collectors. Negli ultimi anni ho maturato competenze in ambito Licensing e Retail Marketing. Inoltre ho generato e gestito progetti BtB e di co-marketing. Capacità di progettare ed erogare eventi di grande impatto, sia in termini di partecipazione live che di media coverage, su base locale ed internazionale e l'innata capacità di presentare contenuti, anche di fronte ad ampie platee, mi hanno consentito di rendere sempre credibili e di elevato appeal i messaggi aziendali che stavo illustrando ed il raggiungimento degli obiettivi prefissati.



ESPERIENZA LAVORATIVA

THE WALT DISNEY COMPANY ITALIA S.r.l. 

Da Nov. 2014 **Marketing Director**

Obiettivi

Sviluppo strategico ed incremento dei risultati di business dei principali Brand della Company (Mickey Mouse, Star Wars, Marvel), che generano attualmente *oltre il 60% del margine* totale.

Attività principali:

Sviluppo di strategie e business plan per i Brand, tenendo in considerazione le diverse esigenze di tutte le Aree di Business ed aggregando le risorse necessarie per massimizzare i risultati complessivi.

Lancio e sviluppo del Brand **Star Wars** in Italia dopo l'acquisizione di Lucasfilm.

Creazione ed esecuzione di **grandi eventi**, in location esclusive ed a elevato impatto mediatico (con una media di 20 Milioni di contatti media generati per evento), divenuti riferimento per la Company a livello internazionale.

Sviluppo di progetti digital e social finalizzati a massimizzare coinvolgimento e conversioni su tutte le principali piattaforme (sviluppo e-commerce e sezioni/store dedicati su Amazon e relative attività, creazione e distribuzione branded content, iniziative con talent & influencer sulle principali piattaforme social media).

Definizione ed implementazione di progetti ed iniziative in *partnership con Licenziatari e Retailers*.

Lancio della filosofia Disney **Healthy Living** in Italia e sviluppo dei relativi piani di marketing e comunicazione.

Sviluppo del *progetto Topolino Sport* in cooperazione con le principali Federazioni Sportive (Promozione sport giovanile attraverso eventi e comunicazione integrata con oltre 5 Milioni di contatti/anno).

Key Achievements:

- **Star Wars** è diventato il **1° Brand Disney in Italia**, con una crescita del + **625% in 5 anni**. E' il brand **#1 nel mercato Toys** per ragazzi. La promozione **Star Wars in Esselunga** diventa un fenomeno di massa con oltre **50 Milioni di unità** distribuite e attività di comunicazione di grande impatto. **Sky Cinema Star Wars** è il **1° canale tematico nel mondo** dedicato al Brand.
- **Marvel** è cresciuta del +**1.550% in 5 anni** nell'area Consumer Products. **Avengers Infinity War** è il **film #1 del 2018**. Oltre 30 Milioni di Italiani hanno visto un contenuto Marvel in TV negli ultimi 6 mesi.
- **Mickey Mouse** si conferma Icona evergreen. E' il **Brand #1 nel mercato Fashion**.
- I progetti gestiti hanno generato una reach di **oltre 500 Milioni di contatti** in 1 anno.

Apr.'11- Ott.'14 **Marketing Director – Brand Leader (Mickey Mouse & Marvel)**

Sviluppo della Funzione Marketing & Brand Management, contribuendo alla sua definizione e strutturazione. L'interpretazione ed evoluzione del ruolo sono divenute benchmark a livello internazionale.

Creazione ed implementazione dei Piani di sviluppo dei Brand gestiti, definendo strategie cross company ed aggregando attività e risorse di diverse Aree di business per massimizzare il potenziale dei singoli Brand.

Lancio e sviluppo dei Brand **Marvel Universe** in Italia dopo l'acquisizione di Marvel.

Mickey Mouse è il Brand #1 in Italia. **Spider-Man** e **The Avengers** sono **leader nel Mercato Toys**. The Avengers ottiene **record straordinari al box office**.

Ago.'06–Mar.'11 **Direttore Marketing & Licensing – Divisione Books & Licensing**

Marketing Management nella Books Business Area; Definizione del business e delle strategie di marketing con focus particolare sullo sviluppo del canale Mass Market; Coordinamento delle Aree Editoriale, Sales e BtoB.

Responsabile della Business Unit Licensing Publishing (sviluppo partnership e relativa contrattualizzazione, definizione piani prodotto e marketing).

Set.'96–Ago.'06 **Publisher / Senior Marketing Manager – Divisione Magazines**

Gestione Business Area Weekly & Comic Magazines, con pieno controllo su P&L e leve di marketing; Coordinamento Aree Editoriale, Advertising & BtB, Subscriptions. Attivazione sinergie con altre Aree di Business. Sviluppo e lancio nuovi prodotti (Ricerche di mercato, product test, piani marketing, prodotti multimedia).

Project Leader – New Business Development (Strategie Cross Countries, Valutazione Joint Venture, Mergers & Acquisitions Analysis).

Sviluppo ed implementazione attività di co-marketing. Project Leader sviluppo Mass Market Channel.

Responsabile Progetto Topolino Sport (dedicato alla promozione dello sport giovanile).

Lancio dei primi 3 siti Disney in Italia (in Partnership con TIM).

Il magazine Topolino è leader assoluto del mercato. I comics Disney vendono 20 Milioni di copie all'anno in Italia.

Award: Employee of the year - 2002 / Best Creative Idea - 2004

SARA LEE / DE ITALY S.p.A. 

Mar.'95–Ago.'96 **Junior Product Manager - Personal Care Division**

Marketing management nell'area Male Toiletry Products; responsabile del P&L e di tutte le leve di marketing. Definizione e implementazione del piano di lancio internazionale di una nuova linea di prodotti per la rasatura (Italia Leading country).

TELECOM ITALIA S.p.A. 

Set.'94 – Feb.'95 **Marketing & Sales Manager Assistant**

 **FORMAZIONE**

Giu.'17-Gen.'18 Master in Digital Marketing – Ninja Academy

Luglio 1993 Laurea in Economia Aziendale – Università L. Bocconi (Milano) - Voto 110/110

Set.'91–Feb.'92 Erasmus - International Students Exchange Program - Université Catholique de Louvain – Bruxelles

Luglio 1988 Maturità Scientifica - Voto 60/60

ALTRE ESPERIENZE DI FORMAZIONE

Business Courses: Solution Selling; Manager as a Coach; Insights into Leadership; Effective Negotiation; Communication Skills; Business Theatre: Acting Management; Leadership Excellence; People Management; Team Building, Synectics: Creative Problem Solving; Negotiating Skills; Stress Management; Public Speaking;

Autunno '91 Stage in Artois - Piedboeuf Interbrew (Leuven – Belgium) – beer business area

 **LINGUE CONOSCIUTE**

Italiano: Madrelingua

Inglese: Fluente

Francese: Fluente

 **INTERESSI PERSONALI**

Diving - Degustazione vini – Comics - Tennis