

Contatta

3341074582 (Mobile)
deglinnocenti.andrea93@gmail.com

www.linkedin.com/in/andrea-degli-innocenti- (LinkedIn)

Competenze principali

Lingua inglese
Team leadership
Logica imprenditoriale

Languages

Italiano (Native or Bilingual)
Inglese (Full Professional)
Francese (Elementary)

Certifications

FCE
PET
CAT
Samsung Innovation Camp
Giardino delle Imprese - Icaro

Honors-Awards

Italian final of Accenture Global Case Challenge
100 Number One Forbes Under 30 - 2021

Andrea Degli Innocenti

Co-Founder & CEO @Spacest.com
Milano, Lombardia, Italia

Riepilogo

Co-Founder & CEO @Spacest.com (ex Roomless)
Co-Founder & CEO @Wanderoo
@Forbes 100 Under 30

Esperienza

Spacest.com
4 anni 8 mesi

Co-Founder & CEO
settembre 2022 - Present (2 anni 6 mesi)
Milano, Lombardia, Italia

The best platform to find a home all over Europe.

Roomless' vision is to make premium rentals safe, fast and digital. Worldwide.

Co-Founder & Head of Sales
luglio 2020 - novembre 2022 (2 anni 5 mesi)
Milano, Lombardia, Italia

La migliore piattaforma italiana per affitti a medio/lungo termine di appartamenti e stanze premium.

www.roomlessrent.com

Wanderoo

Co-Founder & CEO
settembre 2019 - settembre 2021 (2 anni 1 mese)
Firenze, Italia

La piattaforma che riunisce i migliori Travel Bloggers sul mercato per realizzare itinerari di viaggio day by day su misura per le esigenze dei clienti.

100+ Travel Bloggers nel nostro team
500+ destinazioni coperte

www.wanderoo.it

Booncy

Key Account Sales Manager

ottobre 2018 - aprile 2019 (7 mesi)

Firenze, Italia

- Sales: I've selected and contacted plenty of E-commerce (our potential customers) to add on the website.
- + I've set up the sales pipeline with a Hubspot, studying how to create a performing subject and copy for a mail in order to gain a bigger open rate (42%) and reply rate (13%).
- + I've acquired 21 new clients with a 40% success rate and a CPC 25% bigger than the average price increasing Listupp Revenue of 40% in 6 months.
- CRM: Organized and managed the Customer's life cycle, monitoring customer's budget, collaborating with customers for improving their performance on Listupp, etc.
- Data analysis: I've monitored performance metrics like COS (cost per sales), CR (conversion rate), CPC, Bridge rate, Burned Budget and so on with the help of the Data Science team.
- I've discovered new innovative business model like CPC (cost per click) and CPA.
- I've learnt to manage Google AdWords and Facebook Ads campaign reducing the bid (max cost per click) and obtaining the best CR (conversion rate) possible.

Fondazione Golinelli

Mentee @ Icaro

novembre 2017 - giugno 2018 (8 mesi)

Bologna, Italia

Selezionato tra i 60 studenti invitati a partecipare al percorso organizzato dalla Fondazione Golinelli, incentrato sul metodo del Design Thinking e volto alla formazione imprenditoriale.

In collaborazione con @Injenia abbiamo pensato una soluzione per migliorare la concentrazione negli spazi di lavoro.

Sgnam

Business Developer / Sales

gennaio 2018 - aprile 2018 (4 mesi)

Bologna, Italia

- Commercial development: selected and visited plenty of restaurants to add on the website.
- Data analysis: retention rate analysis, order's failure rate analysis, clients' geographical analysis, menu and pricing analysis.
- Operations: managed driver's logistic and orders' despatching.
- CRM
- Accounting

STEPHEN S.N.C.

Business Developer

settembre 2015 - settembre 2016 (1 anno 1 mese)

Firenze, Toscana, Italia

Principali attività svolte:

Organizzazione e gestione delle Private Sales

Costruzione e gestione del sito Web ed E-commerce.

Gestione ed implementazione di campagne ppc con Google AdWords

Creazione della pagine Instagram, Facebook, Pinterest, Google+,

Snapchat, LinkedIn e Twitter

Gestione giornaliera dei contenuti delle pagine relative al brand.

Gestione ed implementazione di campagne promozionali sui social network

Ricerca nuovi Uffici di Rappresentanza.

Consegna e spiegazione campionari ad agenti (Roma, Milano)

Gestione rapporti con clienti (negozi)

Ricerca nuovi clienti (negozi e brand per produzione c/terzi)

Scelta ed organizzazione fiere (Super-Milano, Settembre 2016)

Gestione inserzioni su riviste (Luxor, Buyer, Corriere della sera)

PR

Accompagnamento nella creazione dell'intera collezione SS16 e realizzazione indipendente di una capsule collection

Cooperazione nella scelta dei materiali (pelle ed accessori) per SS16 e precedenti

Gestione del magazzino, inventari.

Consegne di materiali e ritiro prodotti finiti da lavoratori esterni.

Gestione appuntamenti

Gestione dei social media e campagne promozionali;

Assistenza alla organizzazione e partecipazione a fiere.

Assistenza alla creazione di campionari, reparto creativo e produttivo.

Partecipazione a fiere (Mosca, Parigi, Milano)

Assistenza alla direzione commerciale.

MAAD shoes

Co-founder

settembre 2014 - settembre 2016 (2 anni 1 mese)

Firenze, Toscana, Italia

MAAD is a sneakers fashion brand.

Created the project starting from zero.

Designed the shoes, created the pattern, not easily found a company willing to produce small orders and another one selling raw materials with a good price/quality ratio.

#Created and administrated Facebook and Instagram pages.

Sold personally every single pair (100+).

Failed in finding the right supplier and closed the MAAD project for investing the whole time in University.

Formazione

Università di Bologna

Laurea Specialistica in Scienze dell'Economia e della Gestione

Aziendale, Direzione Aziendale - CLAMDA · (2016 - 2018)

Università degli Studi di Firenze

Laurea breve in Scienze dell'Economia e della Gestione Aziendale, Economia aziendale/manageriale · (2012 - 2016)