



## CURRICULUM VITAE

### Fabrizio Farinelli

---

#### PROFILO

Appassionato **Fundraiser** specializzato nelle tecniche digitali di raccolta fondi con un forte background in **Marketing & Project Management** sviluppato nel Profit con compagnie multinazionali. Lavorare per una buona causa, fare la differenza ogni giorno nella vita delle persone e avere un impatto positivo nel mondo è da sempre il mio obiettivo professionale, la molla che mi ha fatto combinare skills manageriali con la mia passione per l'innovazione e gli aspetti sociali. Ogni giorno lavoro con entusiasmo al fine di migliorare l'organizzazione e le performance delle organizzazioni con cui ho la fortuna di entrare in contatto. Mi piace condividere le mie esperienze e sono quindi docente alla [The Fundraising School](#) di Forlì per i moduli "Principi e tecniche", "Corso avanzato - Il Piano Strategico di Raccolta Fondi" e "Fundraising per lo Sport". Se vuoi saperne di più su di me >> <http://www.fundraising.it/>  
Blog >> [Digital - R-Evolution](#) | [Analytics](#)

---

#### ESPERIENZA

2019→Presente [CDO - Digital Fundraising](#)

##### **Fondazione Umberto Veronesi**

Responsabile per le attività di pianificazione strategica & sviluppo, budgeting & reporting della raccolta fondi della Fondazione Veronesi su tutti gli assets digitali. Coordino altre due risorse orientate agli obiettivi di: fornire supporto nelle fasi di sviluppo; corretta delivery delle campagne, degli appelli e della comunicazione digitale pianificata; incrementare il numero di potenziali donors / prospects, aumentare in modo diretto il fundraising sui canali digitali. Mi occupo inoltre dell'integrazione di processi interni già avviati di lead generation e quindi sviluppo DB, nell'ottica di fornire un trattamento/digital journey orientati a massimizzarne la relazione e quindi complessivamente il valore del ciclo di vita per tendere a strategie di upgrade e integrazioni multichannel.

2002→Presente [PRESIDENTE](#)

##### **Sportware**

La SP aRL con i suoi oltre 30 collaboratori si occupa di promuovere lo sport ed i suoi valori su oltre 15.000 sportivi sul territorio.

2017-2019→ [RESPONSABILE COMUNICAZIONE, RACCOLTA FONDI e SVILUPPO ORGANIZZATIVO](#)

##### **CVM - Comunità Volontari per il Mondo**

Responsabile per la strategia e lo sviluppo della comunicazione e raccolta fondi della prima ONG marchigiana. Ho realizzato inoltre l'implementazione di nuovi processi interni tra uffici Italia vs Africa.

2015-2016→ [CHIEF DEVELOPMENT OFFICER](#)

##### **Fondazione Andrea Bocelli**

Responsabile dello Sviluppo e della Raccolta Fondi della Fondazione che mi ha permesso una integrazione delle tecniche ON & OFF line con forte declinazione su Grandi Eventi e Big Donors internazionali. Sviluppo integrato di un Piano di Raccolta Fondi, Campagne e degli strumenti: DB, Siti, Landing pages dedicate, Newsletter e Piani editoriali.

2014→2015 DIGITAL STRATEGIST

**Raising IT - UK (Londra)**

Responsabile per lo sviluppo delle strategie digitali di raccolta fondi di oltre 30 organizzazioni inglesi con cui ho sviluppato inoltre modalità e tecniche nella gestione di workshop e sviluppo della digital knowledge interna. L'esperienza estera con una compagnia SAAS mi ha fornito un importante benchmark in termini di raccolta fondi e delle tecniche italiane vs inglesi, oltre ad una completa conoscenza delle modalità Peer to Peer / Crowdfunding.

2009-2014→ HEAD OF DIGITAL

**Lega del Filo d'Oro – Onlus**

(30 Mio€ Raccolta Fondi >500 dipendenti >400 volontari – 8 sedi in Italia)

Responsabile per la strategia e sviluppo della comunicazione e raccolta fondi online che ha portato l'organizzazione a raccogliere milioni € online.

2008→2009 ACCOUNT MANAGER

**Canenero Advertising- digital communication agency**

(20 dipendenti – 1 Filiale, Polonia)

Team Leader di un gruppo di Web developers e creativi, gestendo progetti di comunicazione per Big Brands (Procter and Gamble, Tods, Arena International, Santoni, Cargill..):

- Sviluppo strategie Online
- Business development: CRM, sales process management
- International networking con agencies europee

2007-2008 BRANCH MANAGER

**iGuzzini Illuminazione:**

(214Mio€ - 1200 dipendenti – 16 filiali estere)

Responsabile per lo start-up e sviluppo della nuova filiale russa - **San Pietroburgo**

- CEO reporting
- Gestione di un team di 3 persone
- Business development – Russia & Ucraina (11 Mio €) - Gestione distributori e venditori
- Marketing strategies (on-offline B2B)

2006-2007 KEY ACCOUNT MANAGER - Italy

iGuzzini Illuminazione

Sviluppo Real-estate - Hotel, Uffici, Retail

- Jones Lang La salle, Rothschild Bank, Gruppo Statuto, Redilco, Cushman & Wakefield

- 2005      PRODUCT MANAGER ASSISTANT  
iGuzzini Illuminazione  
Prodotti Fluorescenza  
- Marketing mix(Sviluppo Minisiti), Brand positioning, Presentazioni forza vendite
- 2004-2005 JUNIOR MARKETING MANAGER  
**Korg-Italy s.p.a.**  
(R&D division of the Japanese Korg inc. - 120Mio€ - 6 Subs. worldwide)  
- Line-extension strategies reporting all'R&D executive
- 

#### **EDUCAZIONE, FORMAZIONE e CONGRESSI**

- 2016-7-8-9 **The School of Fundraising** - Università di Forlì (docente)
- 2015      **Fundraising Online** - webinar
- 2015      Evento **Mydonor** - Speaker - Firenze
- 2015      **The School of Fundraising** - Università di Forlì (docente)
- 2014      **The School of Fundraising** - Università di Forlì (docente)
- 2013      Workshop: **No-profit Innovation Day** - Milano
- 2013      Workshop: **Web-REvolution** - Roma
- 2013      Workshop: **NetworkLab** - Università Politecnica delle Marche (Speaker)
- 2012      Seminar: **Events with new technology and social media** (Londra)
- 2012      **Festival del Fundraising** - Italia (Speaker)
- 2011      **International Fundraising Congress** - Olanda
- 2011      **Fundraising Online** - webinar Resource Alliance
- 2010      Workshop: "Email power" - **Email Marketing** Milano
- 2007      **Time management** -iGuzzini Illuminazione
- 2005      Master "**Marketing Management**" - 350 ore - Mercer Consulting
- 2004      Laurea in **Economia** - Università Politecnica delle Marche  
Tesi: Strategie di Marketing nel settore strumenti musicali
- 

**IT**              Drupal, HTML, Google platform (Adwords, Analytics, Master Tool, Ad Planner..), Campaign Commander (email marketing), Hootsuite (social media), CRM Salesforce(Radian6), Social networks, Office TM, Outlook, Adobe

---

#### **LINGUE**

Italiano: madre lingua  
Inglese: fluente

---

Fabrizio Farinelli

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel curriculum vitae ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 e del GDPR (Regolamento UE 2016/679).*