



CV BOOK
MiM 2019

MARKETING+
MASTER IN MARKETING – DIGITAL, RETAIL & SALES
I EDIZIONE

SETTEMBRE 2018 – MARZO 2019



“L’IPE Business School è lieta di presentare i profili dei 17 allievi, selezionati tra le oltre 50 candidature pervenute, che hanno frequentato la I edizione del Master in Marketing+ – Digital, Retail & Sales.

Il MiM ha l’obiettivo di formare **figure professionali che siano dotate delle competenze di marketing necessarie alle imprese**

per competere in contesti sempre più complessi. I **profili in uscita** potranno ricoprire i **ruoli più innovativi** come Marketing manager, Brand e product manager, Marketing analyst, Social media manager, Digital strategist, Account manager, Sales manager, Retail manager, Buyer.

Il CV Book è indirizzato a tutte le Aziende interessate, ma prioritariamente ai Partner della Business School e del Master in Marketing+ – Digital, Retail & Sales. L’invio rappresenta solo una delle attività che l’Ufficio Placement realizza ogni anno. Le aziende interessate, infatti, possono consultare la banca dati di tutti gli ex-allievi a partire dal 2002, segnalare posizioni aperte per figure professionali con anni di esperienza lavorativa, presentare progetti di stage.

Sono sicuro della qualità degli allievi e, per questo, vi chiedo di concedere loro un’opportunità”.

Dott. Andrea Iovene
Ufficio Studi e Job Placement

SOMMARIO

ALLIEVI.....	4
PROFILO DELLA CLASSE.....	5
PROGRAMMA.....	6
PROJECT WORK.....	9
PARTNER	11
COLLABORANO AL MASTER.....	12
DOVE LAVORANO GLI EX ALLIEVI DEI MASTER IPE	13
CV SINGOLI DEGLI ALLIEVI	

ALLIEVI

- | | |
|--------------------------|--------------|
| 1. MARTINA | ATTANASIO |
| 2. FEDERICA | BRUNO |
| 3. FRANCESCO | COLICCHIO |
| 4. ALESSANDRO | COSSIA |
| 5. FABRIZIA | D'ANNA |
| 6. MARIO | FABBROCINI |
| 7. MARTINA | LICCARDO |
| 8. ALICE | MARCHIONNE |
| 9. ROSARIO | MARRAPODI |
| 10. BRUNO | MARTINELLI |
| 11. ELENA | MELE |
| 12. MARTA | MONTANINO |
| 13. BRUNO | NATALE |
| 14. MATTIA | NOTARSTEFANO |
| 15. ROBERTA | SANSEVERINO |
| 16. FRANCESCA ANNUNZIATA | SERVILLO |
| 17. CAMILLA | VISCONTI |

PROFILO DELLA CLASSE MIM 2019

COMPOSIZIONE DELL'AULA

Media voto di laurea: **108,62**

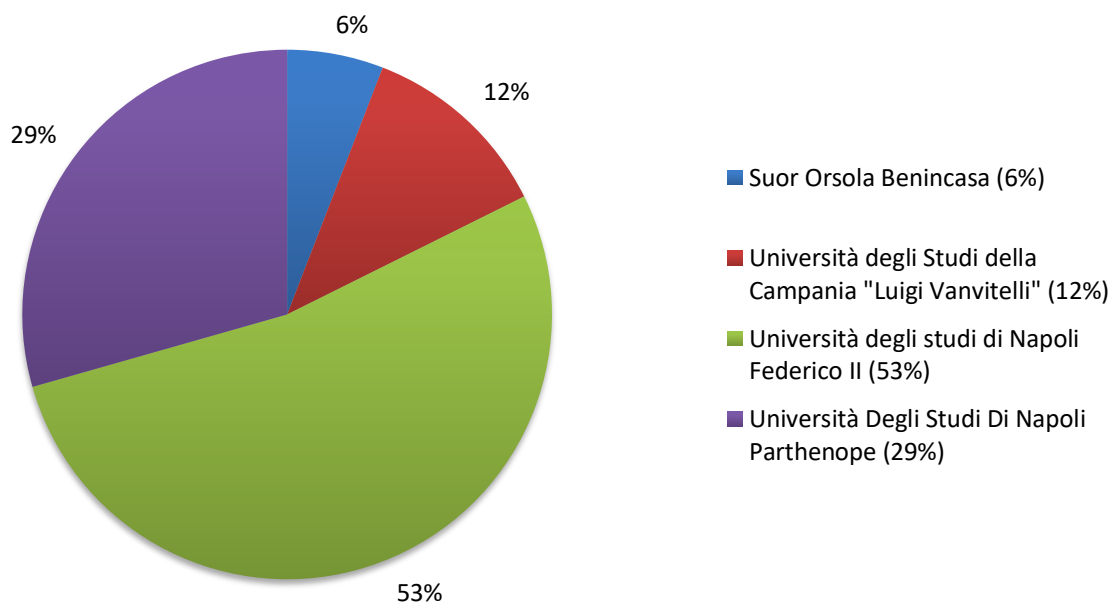
Media voto esami: **27,88**

Età media: **24**

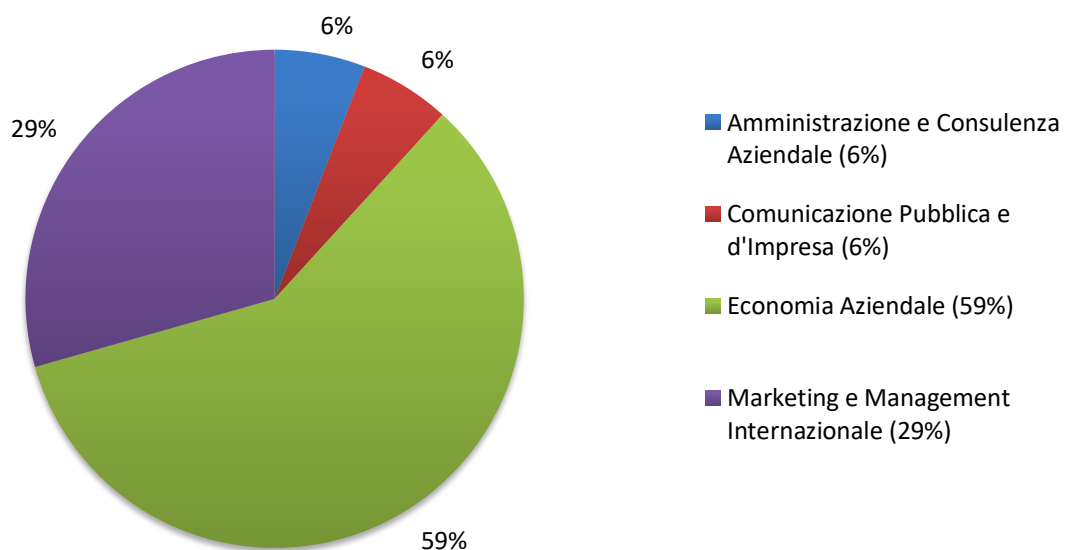
Donne: **59%**

Uomini: **41%**

Università di provenienza



Corso di Laurea



PROGRAMMA

I. FONDAMENTI DI MARKETING

- L'evoluzione del marketing
- Le relazioni tra strategia e marketing
- Gli oggetti del marketing
- La creazione di valore
- Le relazioni tra impresa e ambiente

II. IL PROCESSO DI MARKETING

- L'analisi del consumatore: caratteristiche e comportamenti
- Lo studio della concorrenza
- Le scelte strategiche di marketing: segmentazione, targeting e posizionamento
- Le leve operative di marketing
- I nuovi strumenti del marketing operativo

III. NEW PRODUCT DEVELOPMENT

- Il processo e le fasi di pianificazione di un nuovo prodotto
- Le fonti dell'innovazione di prodotto; Open innovation; Coinvolgimento dei clienti nello sviluppo di un nuovo prodotto
- La definizione e i test del concept del nuovo prodotto
- Le politiche di comunicazione per il lancio di un nuovo prodotto
- Le opportunità del web 2.0

IV. DESIGN THINKING/PRODUCT DESIGN Introduzione al design thinking

- Gli strumenti del design thinking
- Il design dei servizi
- Innovazione tecnologica e design
- Value proposition, partnership, e modelli di ricavi

V. RETAIL MARKETING

- Le formule distributive
- Multicanalità e omnicanalità
- Le scelte strategiche nella distribuzione
- Il retail marketing mix
- L'innovazione nella distribuzione

VI. BRANDING E COMUNICAZIONE

- Il processo di comunicazione
- La comunicazione di marketing
- Il brand e le strategie di marca
- Gli strumenti del communication mix

VII. DATA MANAGEMENT E BIG DATA

- Il sistema informativo di marketing
- Tecniche di analisi dei dati
- L'impiego dei dati nelle scelte di marketing
- Un'applicazione concreta dei dati: business game

VIII. INTERNATIONAL MARKETING E MADE IN ITALY

- Fondamenti di marketing internazionale
- Il Country of Origin Effect
- Analisi di attrattività dei mercati esteri
- Il marketing internazionale tra standardizzazione e adattamento

IX SALES MARKETING AND MANAGEMENT

- La gestione della rete di vendita
- Le relazioni tra sales e marketing
- Gli strumenti di controllo nelle vendite
- Innovazione e sales marketing

X. DIGITAL MARKETING LABORATORY

- Gli strumenti e le competenze del Digital Marketing Specialist
- Content Marketing e Storytelling
- L'ecosistema Google dalla Search a Youtube
- ADV e Media online, formati e specifiche
- Social Network piattaforme e scenari evolutivi
- Analytics, KPI e misurazione dei risultati

XI BUSINESS ENGLISH

XII BUSINESS ETHICS

- Valore del lavoro

- Mercati e società giusta
- Utilitarismo, libertalismo e bene comune
- Principi di filosofia morale

XIII. Testimonianze, Job Placement & Soft Skills

- Introduzione al mondo del lavoro
- Simulazione colloqui di lavoro: colloqui motivazionali, di gruppo e viaSkype
- Team working, leadership e comunicazione
- Public speaking
- Business game e Case competition
- Contratti aziendali
- Excel avanzato
- Dress Code
- Business etiquette
- Come scrivere un curriculum vitae e una cover letter
- Autopresentazione
- Preparazione e simulazione test: logico-matematico, logica-figurale e Situational Judgement test
- Case Interview: Guesstimate, Brainteasers e Business Case Interview
- Autovalutazione delle competenze
- Theatre Lab

Verifiche dell'apprendimento, lavori di gruppo e studio individuale

XIV Project work

PROJECT WORK

Il Project Work consiste nella stesura di un lavoro da parte degli allievi che hanno partecipato ai Master, su di un argomento a scelta dell'azienda partner. Obiettivo del Project Work è quello di stimolare i corsisti nella formazione di un lavoro di ricerca utile all'approfondimento di un argomento preventivamente individuato dall'azienda sulla base delle proprie necessità operative.

Ogni Azienda Partner propone un Project Work da affidare ad un gruppo di 1 / 2 allievi. A scadenza concordata ogni gruppo presenta il risultato del lavoro elaborato, alla presenza della direzione scientifica del Master e dei referenti dell'azienda partner che esprimono una valutazione per ogni singolo componente del gruppo. Tale valutazione influisce sulla votazione finale di ogni allievo.

I Project Work di quest'anno sono svolti con:



“Strategia di Marketing per il lancio di un nuovo prodotto”



“Comunicare attraverso uno storytelling denso di arte ed emozione”



“Piano di comunicazione per il rilancio di un prodotto farmaceutico”



“Progetto proximity: rete di pasta bar”



“Analisi delle strategie di comunicazione e di engagement dei diversi competitor”



“La customer journey del consumatore”



“NEW PRODUCT in a NEW MARKET”



“Piano di marketing per il lancio di una linea di prodotti bio”



“La private label: i suoi sviluppi ed implementazioni sui punti vendita”



“Penetrazione nel canale OCS – Office Coffee Service.”



“Retail planning worldwide and retail KPI”



“Analisi del mercato della pasta fresca in Italia e all'estero”



“Progettazione di un network di approdi per l'attrazione di mega e giga yacht.”



“Loyalty Program: dal materiale al digitale”

PARTNER DELL'IPE BUSINESS SCHOOL

Associazione Alumni IPE	Idea Bellezza
AIDP Campania	Jaked
Aeroporto Internaz. di Napoli	Kimbo
Autorità Portuale del Mar Tirreno Centrale	Kiton
Banca di Credito Popolare	L'Altra Napoli Onlus
Banco di Napoli	LIDL
Banca Promos	Matching Energy Foundation
Bioviix	MBM
Carpisa	MR Devices
Coelmo	MSC Crociere
Cupiello	Pasta Reggia
Deloitte	Peroni
Di Martino Pastificio	PRMIA
Fattorie Garofalo	Prometeia
Euronics Gruppo Tufano	PWC
GA.FI	R-Store
Giffoni	Sofinn
Gruppo di Palo	Yamamay
Harmont & Blaine	Tecno

COLLABORANO AL MASTER

DOCENTI DELLE SEGUENTI UNIVERSITÀ

POLITECNICO DI MILANO

SAPIENZA UNIVERSITÀ DI ROMA

UNISANNIO: UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DEL SANNIO DI BENEVENTO

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DELLA CALABRIA

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DELLA CAMPANIA “LUIGI VANVITELLI”

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI NAPOLI FEDERICO II

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI INTERNAZIONALI DI ROMA

UNIVERSITÀ DI NAPOLI "PARTHENOPE"

UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE

ESPERTI DI

EURONICS

FERRARELLE

FRESYSTEM

FUTUREBERRY

GESAC – AEROPORTO DI CAPODICHINO

GRUPPO DI PALO

JAKED

KITON

LAMINAZIONE SOTTILE

MSC CROCIERE

PERONI

R-STORE

DOVE LAVORANO GLI EX-ALLIEVI DEI MASTER IPE

ABI	Deloitte	MED SpA
Accenture	Deutsche Bank	Mediobanca
Alcoot Gutteridge	DoBank	Morgan Stanley
Altran	Dolce&Gabbana	MSC Crociere
Bain & Company	ENEL	Nestlè
BCG – The Boston Consulting Group	Ernst & Young	Objectway
Banca d'Italia	Eurizon Capital	Philip Morris
Banca del Sud	FCA	Piazza Italia
Banca Pop Emilia Romagna	Fendi	Prada
Banca Pop del Mediterraneo	Ferrero	Poste Italiane
Banca di Credito Popolare	Ferrovie dello Stato	Poste Vita
Banca popolare di Bari	Fincantieri	PWC
Banco Pop di Milano	Fracomina	Procter & Gamble
Banca Pop di Sviluppo	Generali Group	Prometeia
Banca Promos	GMM Farma	Reply
Banco di Napoli	Grimaldi Group	Roche
BCE – Banca Centrale Europea	GLS	SACE
Be Consulting	Harmont & Blaine	Saipem – Gruppo ENI
BCC Napoli	Harward University	Salini Impregilo
BDO	Hilti	SEDA Group
Bip	Intesa San Paolo	SofarmaMorra
BNL – BNP Paribas	Isaia	Sorgente sgr
Bucci	Ivass	Standard & Poor's
Bulgari	J.P. Morgan	State Street Bank
Camomilla Italia	KPMG	Tecnogem
Capgemini	La Doria	Ubi Banca
Carpisa	L'Oreal	Ubs
Crédit Agricole	Loropiana	Unicredit Group
Cassa Depositi e Prestiti	Luxottica	Unilever
Coelmo	Macfin Group	Università Federico II
Consob	Merrill Lynch	Università Parthenope
Costa Crociere	Mazars	Vodafone
CRIF	MBS Consulting	Walt Disney
d'Amico Shipping	McKinsey	

IPE Business School

Riviera di Chiaia, 264- 80121 Napoli

Tel: +39 - 081-2457074

E-Mail: ipe@ipeistituto.it

www.ipeistituto.it

