
GIUSEPPE DE MITA

PROFILO

Manager proattivo con una solida formazione in ambito economico-aziendale e una profonda cultura gestionale, specializzato nell'integrazione di strategie innovative con un'attenzione particolare nel settore dello sport business. Con un'esperienza consolidata nella direzione aziendale e nella gestione di progetti di marketing e comunicazione, ho ottenuto risultati di rilievo grazie alla mia spiccata attitudine relazionale e alla capacità di creare sinergie tra le diverse parti interessate. La mia carriera si è sviluppata attraverso ruoli di crescente responsabilità nei settori sportivo, consulenza strategica, marketing e relazioni esterne, dove ho guidato iniziative che hanno contribuito significativamente alla crescita aziendale e al consolidamento del brand. Le mie competenze chiave includono la gestione completa del ciclo di vita aziendale, dalla pianificazione strategica all'esecuzione operativa, con un forte orientamento al miglioramento continuo e all'ottimizzazione delle performance. Ho guidato con successo progetti di espansione, ristrutturazione aziendale e posizionamento di brand, combinando competenze di marketing avanzato con una profonda conoscenza delle dinamiche di mercato. Capace di operare in ambienti complessi e dinamici, sono apprezzato per la capacità di ispirare team ad alte prestazioni, favorire il cambiamento e mantenere una visione chiara e orientata al futuro.

ESPERIENZA

CONSIGLIERE DI AMMINISTRAZIONE CINECITTA' S.P.A.

MARZO 2022 - PRESENTE

- Collaborazione interfunzionale con i membri del Consiglio di Amministrazione per supervisionare le operazioni aziendali.

PRESIDENTE A. C. M. E. SRL

MARZO 2006 - NOVEMBRE 2022

- Fondatore di A.C.M.E. Srl, un'agenzia specializzata nella promozione dell'immagine, nell'organizzazione di eventi e nello sviluppo di strategie di comunicazione avanzate per aziende e pubbliche amministrazioni.

- Supervisione strategica e operativa di campagne di comunicazione tradizionali e digitali, progettate per rafforzare la brand awareness e raggiungere target specifici attraverso l'uso di tecnologie all'avanguardia e strumenti di marketing innovativi.
- Ideazione e gestione di eventi di alto profilo, finalizzati alla promozione di prodotti, servizi e iniziative istituzionali, garantendo il massimo impatto ed il coinvolgimento degli stakeholder chiave.
- Sviluppo di strategie di marketing personalizzate, utilizzando tecniche di analisi dei dati e targeting digitale per aumentare l'efficacia delle campagne pubblicitarie e ottimizzare il ritorno sugli investimenti.
- Coordinamento di team multidisciplinari per garantire l'integrazione di diverse competenze (comunicazione, grafica, PR, social media) e fornire soluzioni innovative e di successo ai clienti.

AMMINISTRATORE DELEGATO BD GESTIONI ALBERGHIERE SRL

LUGLIO 2016 - FEBBRAIO 2022

- Gestione integrale di una società proprietaria di strutture alberghiere, con responsabilità operativa e strategica su tutte le attività aziendali, inclusi i settori amministrativo, operativo e di sviluppo.
- Sviluppo e implementazione di strategie di mercato mirate per il settore turistico, con particolare attenzione al miglioramento del posizionamento delle strutture e all'aumento della visibilità sul mercato nazionale e internazionale.
- Ottimizzazione operativa delle strutture alberghiere, introducendo processi di efficientamento gestionale e miglioramento del servizio clienti, con conseguente incremento della redditività e della qualità complessiva dell'offerta.
- Incremento del fatturato aziendale attraverso una migliore gestione dei costi, l'innovazione nell'offerta di servizi e l'espansione delle attività di marketing e vendita.
- Creazione e gestione di partnership strategiche al fine di aumentare il flusso di prenotazioni e migliorare l'esperienza dei clienti.

CONSIGLIERE DI AMMINISTRAZIONE UBIQ SRL

LUGLIO 2015 - GENNAIO 2016

- Contributo allo sviluppo di start-up tecnologiche, supportando la definizione delle strategie aziendali per il lancio e la crescita sostenibile di nuove realtà imprenditoriali nel settore tech.
- Attenzione alle strategie di crescita e investimento, valutando opportunità di finanziamento e partnership per accelerare lo sviluppo di progetti innovativi e consolidare la presenza sul mercato.
- Monitoraggio delle performance aziendali e partecipazione al processo decisionale per ottimizzare la gestione delle risorse, minimizzare i rischi e massimizzare il ritorno sugli investimenti.

DIRETTORE GENERALE US AVELLINO S.P.A.

GIUGNO 2005 - GIUGNO 2006

- Responsabile della gestione integrata del settore tecnico-sportivo e commerciale della squadra di calcio di Serie B, coordinando tutte le attività operative, tecniche e amministrative legate alla prima squadra e al settore giovanile.
- Supervisione delle operazioni quotidiane e delle relazioni tra staff tecnico, giocatori e dirigenti, garantendo una gestione fluida e coerente con gli obiettivi sportivi e aziendali.
- Sviluppo e implementazione di strategie mirate al miglioramento delle performance sportive, ottimizzando le risorse tecniche attraverso scouting, trasferimenti e negoziazioni contrattuali con atleti e sponsor.
- Monitoraggio e incremento delle entrate commerciali, attraverso il consolidamento delle partnership con sponsor, la gestione dei diritti di immagine e l'organizzazione di eventi promozionali.

DIRETTORE GENERALE S.S. LAZIO S.P.A.

LUGLIO 2003 - OTTOBRE 2004

- Responsabile della gestione complessiva del reparto sportivo, del settore giovanile, marketing e comunicazione di una società quotata in borsa, garantendo l'efficienza operativa e la conformità alle normative dei mercati finanziari.
- Coordinamento strategico delle attività legate alla prima squadra, inclusa la pianificazione delle campagne di acquisto e vendita di giocatori, la gestione contrattuale e la supervisione del settore giovanile per lo sviluppo di talenti futuri.
- Sviluppo e implementazione di piani di marketing e comunicazione volti ad accrescere la visibilità del club e a rafforzare il brand sia a livello nazionale che internazionale, con particolare focus sulle iniziative digitali, il merchandising e la fidelizzazione dei tifosi.
- Gestione delle relazioni con i principali stakeholder interni ed esterni, inclusi sponsor, media e azionisti, contribuendo a posizionare il club tra i principali attori del panorama calcistico italiano ed europeo.

DIRETTORE GENERALE GEA WORLD S.P.A.

NOVEMBRE 2001 - GIUGNO 2003

- Fondatore e responsabile della direzione di una società di management sportivo, con il compito di gestire un ampio portafoglio di atleti e allenatori di alto livello in diverse discipline sportive con particolare focus sul calcio.

- Sviluppo di strategie di gestione contrattuale e promozionale per atleti e allenatori, negoziando accordi vantaggiosi e creando opportunità di crescita professionale e di visibilità mediatica e commerciale per gli assistiti.
- Gestione delle relazioni con club sportivi, sponsor e media, con l'obiettivo di ampliare la rete di partnership e consolidare la posizione di Gea World come leader nel settore del management sportivo.
- Creazione e implementazione di modelli operativi innovativi per la gestione dei talenti sportivi, basati su un approccio integrato che combinava aspetti tecnici, commerciali e comunicativi.

RESPONSABILE UFFICIO STAMPA S.S. LAZIO S.P.A.

GIUGNO 1994 - OTTOBRE 2001

- Gestione strategica delle relazioni con i media, coordinando tutte le attività di comunicazione societaria per uno dei principali club calcistici italiani.
- Sviluppo e implementazione di piani di comunicazione volti a garantire una copertura mediatica positiva e coerente con l'immagine e i valori del club, sia a livello nazionale che internazionale.
- Organizzazione di conferenze stampa, interviste e dichiarazioni ufficiali, mantenendo un rapporto diretto con giornalisti, televisioni e altri media, per garantire una comunicazione tempestiva e accurata su questioni sportive, aziendali e istituzionali.
- Supervisione della produzione di contenuti per i canali ufficiali del club, inclusi comunicati stampa, newsletter e materiali promozionali, assicurando la qualità e la coerenza del messaggio aziendale.
- Gestione delle crisi comunicative e delle situazioni sensibili, adottando strategie di gestione delle relazioni pubbliche per minimizzare gli impatti negativi sull'immagine della società e preservare la reputazione del club.

CONSIGLIERE DI AMMINISTRAZIONE MKA SRL

1998 - 2000

- Contributo strategico come membro del Consiglio di Amministrazione nella gestione di una società specializzata nell'organizzazione di eventi sportivi di rilevanza internazionale, supervisionando la pianificazione e l'esecuzione di progetti complessi in contesti globali.
- Supporto alle operazioni della società legate alla gestione di Casa Italia durante le edizioni delle Olimpiadi, sia invernali che estive, contribuendo alla creazione di uno spazio rappresentativo per atleti, sponsor e delegazioni italiane, e favorendo la promozione dell'immagine del Paese all'estero.

ADDETTO STAMPA S.S. LAZIO S.P.A.

GIUGNO 1992 - GIUGNO 1994

- Responsabile della gestione quotidiana delle relazioni con i media, garantendo la diffusione efficace delle informazioni ufficiali del club attraverso comunicati stampa e interazioni con giornalisti.
- Redazione, revisione e distribuzione dei comunicati ufficiali riguardanti le attività sportive, le decisioni aziendali e gli eventi istituzionali del club, assicurando una comunicazione chiara, coerente e tempestiva.
- Coordinamento delle richieste di interviste e delle dichiarazioni ufficiali del club, fungendo da intermediario tra la società, i media e i giocatori.
- Partecipazione all'organizzazione di conferenze stampa e briefing con i media, assicurando una comunicazione fluida tra il club e la stampa per promuovere una copertura mediatica positiva e trasparente.
- Contributo alla gestione delle relazioni pubbliche del club, supportando l'ufficio stampa nel rafforzare l'immagine della S.S. Lazio nel panorama sportivo nazionale ed internazionale.

SOFT SKILLS

- Conoscenza della lingua inglese
- Pianificazione strategica e gestione operativa
- Governance aziendale e relazioni con stakeholder
- Marketing integrato e comunicazione esterna
- Ottimizzazione dei processi e innovazione aziendale
- Sviluppo di partnership e negoziazione contrattuale
- Leadership e gestione di team multidisciplinari

CERTIFICAZIONI

- Direttore Sportivo, Federazione Italiana Gioco Calcio.