

# Alessandro V. Leozappa

## Growth Strategy Manager at Accenture Song

- Born in Mesagne (Brindisi, Italy) on 09/28/1986 • Address: Viale Umbria, 20137 Milan (Italy)
- M. (+39) 3457331596 • Email: [alessandro.leozappa@gmail.com](mailto:alessandro.leozappa@gmail.com) • Website: [www.alessandroleozappa.it](http://www.alessandroleozappa.it)



Da oltre 12 anni mi occupo di **Growth Strategy** e **Digital Marketing** nel settore bancario e **fintech**, con un particolare focus sul mondo degli **Investimenti**. Attualmente ricopro il ruolo di **Growth Strategy Manager** presso **Accenture Song**, dove mi occupo di coordinare team multidisciplinari per sviluppare strategie di digitalizzazione e ottimizzare dei customer journey per importanti gruppi finanziari. Sono apprezzato per la mia capacità di generare risultati concreti con un elevato **ritorno sugli investimenti**, sviluppando progetti complessi con un approccio integrato e orientato alla **performance**.

### Accenture Song Italy

#### Growth Strategy Manager

Ott 2021 – OGGI

In qualità di esperto in Banking e Servizi di Investimento, coordino team multidisciplinari per progetti strategici di marketing e comunicazione, con particolare focus su branding, campagne paid media, gestione dei canali proprietari, monitoraggio analytics e ottimizzazione dei customer journey, nell'ambito di ambiziosi progetti in partnership con banche leader del mercato italiano.

#### Progetto Customer Digital Acquisition (2024-oggi)

Partnership value-based con il principale player italiano di Wealth Management, per rafforzare il posizionamento digitale della banca e favorire una crescita sostenibile dell'acquisizione di nuovi Clienti sul segmento affluent, attraverso il coordinamento di iniziative di marketing performance-based sui canali digitali. In particolare attraverso:

- L'ottimizzazione dell'allocatione del budget su canali Paid Media
- Il monitoraggio avanzato dei risultati lungo il customer journey attraverso dashboard Analytics
- L'analisi dei dati e l'individuazione di interventi Quick Win utili ad ottimizzare i processi
- L'organizzazione di sessioni di formazione per trasferire competenze digitali ai Consulenti Finanziari
- Gestione degli aspetti relativi a Legal e Compliance di progetto

#### Progetto AI Sales (2021-2023)

Partnership con la principale Banca "Retail" in Italia, ho avuto la responsabilità di gestire il Team dedicato alla generazione di nuovi investitori e all'aumento delle vendite di prodotti d'investimento attraverso i canali digitali della Banca (sito e mobile app), stimolando nuove iniziative di marketing e ottimizzando i customer journey.

- Il monitoraggio avanzato dei risultati lungo il customer journey attraverso dashboard Analytics
- L'analisi dei dati e l'individuazione di interventi Quick Win utili ad ottimizzare i processi
- La definizione di campagne up-selling e cross-selling attraverso i canali owned media

Risultati principali: +223% di nuovi investitori YoY e superamento degli obiettivi di vendita del programma di oltre il 20%.

### AcomeA SGR – Gimme5 app

#### Head of Digital Marketing

Feb 2019 – Set 2021

Responsabile del team di Marketing e Comunicazione, con gestione di un team di 5 persone e del budget marketing utile a rafforzare il posizionamento dei brand aziendali nei mercati B2C e B2B, con obiettivi mirati di acquisizione clienti e brand positioning.

- **Target B2B:** Coordinamento delle attività di comunicazione istituzionale, ufficio stampa, sponsorizzazioni e campagne media, incluse iniziative phygital per il coinvolgimento degli stakeholder.

Risultati principali: riconoscimento di AcomeA come leader del fintech italiano, con due partnership di rilievo con importanti banche italiane.

Risultati principali: due partnership di rilievo con importanti banche italiane.

- **Target B2C:** Direzione della strategia di posizionamento e acquisizione per l'app Gimme5, con un focus su campagne a performance, affiliazione e comunicazione di brand su canali proprietari (social media, blog e email marketing).

Risultati principali: raggiunti +500k utenti retail per Gimme5 e stipulate due partnership strategiche con istituti bancari.

#### Performance Campaign Manager

FEB 2019 – SEP 2021

Responsabile della gestione e della ottimizzazione delle campagne a pagamento sulle principali piattaforme digitali (Google Ads, Facebook Ads, LinkedIn Ads, iOS Ads, Taboola, Outbrain) utilizzando A/B testing e tecniche AI per migliorare il targeting e la creatività delle campagne. Responsabile della definizione di collaborazioni editoriali con Content Creator rilevanti, attraverso contratti performance-based per massimizzare l'efficacia degli investimenti.

Risultati principali: riduzione del costo di acquisizione del 75% e aumento del tasso di conversione dal 5% al 30%.

#### Content and Social Media Specialist

FEB 2019 – SEP 2021

Responsabile del piano editoriale e della creazione di contenuti per il blog aziendale, con articoli educativi su temi di risparmio e investimento per migliorare la visibilità organica tramite SEO mirata.

Sui social media, ho curato la gestione e pianificazione dei contenuti con obiettivi di **engagement** e crescita organica, mantenendo un contatto diretto e costante con Prospect e Clienti.

### The Fool

#### Community Specialist

DEC 2012 – APR 2013

Stage in un Team di **Community Management**, con il compito di gestire le interazioni degli utenti sulle pagine social dei Clienti, seguendo le best practice per generare **engagement** e rafforzare il **sentiment positivo** da parte degli utenti.

### Master's in Marketing Management

Politecnico di Milano – Executive Business School  
2021

Key modules included:

- Brand Management
- Marketing Metrics
- Market Research
- CRM and CLV
- Marketing Plan
- Growth Strategy.

### Bachelor's Degree in Political Science

Università degli Studi di Milano  
2012

Key modules included:

- Institutional Communication
- Economics
- Statistics
- Sociology
- Psychology
- Italian and International Law

### Languages

- Italian (mother tongue);
- English (upper intermediate);

### Skills

- Leadership and Team Management
- Growth and Digital Marketing Strategy
- Branding and Reputation Management
- Budget Management
- Analytics and Data-driven Decision Making
- Social Media Marketing
- Content Marketing
- Email Marketing Automation
- SEO and SEM
- Influencer Marketing and PR
- Affiliate Marketing and Partnership Development

### Interests

- Politics, Economics, and Finance
- New Technologies and Business Innovation
- Movies, Jazz, and Arts
- Hiking, Cycling, and Traveling

# Alessandro V. Leozappa

## Growth Strategy Manager at Accenture Song

- Born in Mesagne (Brindisi, Italy) on 09/28/1986 • Address: Viale Umbria, 20137 Milan (Italy)
- M. (+39) 3457331596 • Email: [alessandro.leozappa@gmail.com](mailto:alessandro.leozappa@gmail.com) • Website: [www.alessandroleozappa.it](http://www.alessandroleozappa.it)



With over 12 years of experience in **Growth Strategy** and **Digital Marketing** in the **banking** and **fintech** sectors, with a particular focus on **investment products**, I am currently a **Growth Strategy Manager at Accenture Song**. In this role, I lead multidisciplinary teams to develop digitalization strategies and optimize customer journeys for major financial institutions. I have a proven track record of achieving impactful marketing results through an integrated, performance-driven approach.

### Accenture Song Italy

#### Growth Strategy Manager (2021 – Present)

As a specialist in Banking and Investment Services, I lead multidisciplinary teams on strategic marketing and communication projects, focusing on branding, paid media campaigns, management of owned channels, analytics monitoring, and customer journey optimization. These efforts are part of ambitious projects in partnership with leading banks in the Italian market.

#### Customer Digital Acquisition Project (2024–Present)

A value-driven partnership with Italy's leading wealth management institution to enhance its digital presence and drive sustainable growth in new client acquisition within the affluent segment. This is achieved through the coordination of performance-driven marketing initiatives across digital channels, specifically:

- Advanced **tracking of customer journey results** via tailored analytics dashboards focused on performance
- **Data analysis and action planning** to optimize acquisition results (e.g., landing page improvements, marketing automation enhancements)
- Continuous **data-driven channel mix optimization** and budget allocation
- Organizing **training sessions** to upskill Financial Advisors in digital marketing
- **Streamlining legal and compliance processes** related to marketing initiatives approval

*Key Achievements: +95% increase in daily new customers during the program's first year.*

#### AI Sales Project (2021–2023)

In partnership with Italy's top retail bank, I led a team dedicated to acquiring new investors and increasing sales of investment products through the bank's digital channels (website and mobile app). This involved:

- Advanced **tracking of customer journey results** via tailored analytics dashboards focused on performance
- **Data analysis and action planning** to optimize acquisition results (e.g., landing page improvements, marketing automation enhancements)
- Designing up-selling and cross-selling campaigns across owned media channels
- **Streamlining legal and compliance processes** related to marketing initiatives approval

*Key Achievements: +223% growth in new investors year-over-year and exceeding the program's sales targets by over 20%.*

### AcomeA SGR – Gimme5 app

#### Head of Digital Marketing (2018–2021)

Led the Marketing and Communication team, managing a team of five and overseeing the marketing budget to strengthen brand positioning in both B2C and B2B markets, with a focus on customer acquisition and brand visibility.

- **B2B Focus:** Managed institutional communication, PR, sponsorships, and media campaigns, including phygital initiatives to engage stakeholders.

*Key Achievements: Established AcomeA as a leader in Italian fintech, securing two major partnerships with prominent Italian banks.*

- **B2C Focus:** Directed the positioning and acquisition strategy for the Gimme5 app, with a focus on performance campaigns, affiliate marketing, and brand communication across owned channels (social media, blog, and email marketing).

*Key Achievements: Reached over 500,000 retail users for Gimme5 and forged two strategic partnerships with banking institutions.*

#### Performance Campaign Manager (2015–2017)

Managed and optimized paid campaigns across major digital platforms (Google Ads, Facebook Ads, LinkedIn Ads, iOS Ads, Taboola, Outbrain), leveraging A/B testing and AI-driven techniques to enhance targeting and campaign performance. Oversaw editorial partnerships with key content creators, implementing performance-based contracts to maximize investment effectiveness.

*Key Achievements: Reduced acquisition costs by 75% and increased the conversion rate from 5% to 30%.*

#### Content and Social Media Specialist (2013–2014)

Developed the editorial plan and content strategy for the company blog, focusing on educational articles about savings and investment to enhance organic visibility through SEO. Managed social media content and planning, driving engagement and organic growth while maintaining direct communication with prospects and clients.

### The Fool

#### Community Specialist (2012 –2013)

Internship in the Community Management Team, responsible for handling user interactions on clients' social media pages, implementing best practices to drive engagement and strengthen brand sentiment.

### Master's in Marketing Management

**Politecnico di Milano – Executive Business School**  
**2021**

Key modules included:

- Brand Management
- Marketing Metrics
- Market Research
- CRM and CLV
- Marketing Plan
- Growth Strategy.

### Bachelor's Degree in Political Science

**Università degli Studi di Milano**  
**2012**

Key modules included:

- Institutional Communication
- Economics
- Statistics
- Sociology
- Psychology
- Italian and International Law

### Languages

- Italian (mother tongue);
- English (upper intermediate);

### Skills

- Leadership and Team Management
- Growth and Digital Marketing Strategy
- Branding and Reputation Management
- Budget Management
- Analytics and Data-driven Decision Making
- Social Media Marketing
- Content Marketing
- Email Marketing Automation
- SEO and SEM
- Influencer Marketing and PR
- Affiliate Marketing and Partnership Development

### Interests

- Politics, Economics, and Finance
- New Technologies and Business Innovation
- Movies, Jazz, and Arts
- Hiking, Cycling, and Traveling