



Flavia Rubino | Founder & CEO YourBrand.Camp

- Founder & CEO The Talking Village S.r.L.
- Digital Marketing, Strategic Marketing consultant & lecturer
- Former FMCG international marketing director

PROFILO

Imprenditrice, consulente di marketing strategico e digitale, blogger, networker, docente di digital marketing (LUISS, Sda Bocconi, USI, La Sapienza, EuropaCube), startupper.

Ho lavorato per più di 15 anni nel Marketing delle maggiori aziende multinazionali del largo consumo, costruendo una solida esperienza strategica in Italia e all'estero, per poi appassionarmi al web e al mondo delle relazioni online: dopo aver aperto un blog (2008), nel 2010 ho creato un'agenzia di servizi e consulenza, approfondendo i temi del branding partecipativo e infine lanciando una piattaforma di Influencer Marketing collaborativo (2015).

Sono una coach naturale e una rara combinazione di una solida esperienza corporate, una profonda conoscenza dei buoni fondamentali del marketing e una vera passione per le tecnologie sociali e la loro capacità di connettere persone e competenze. Trasformo gli obiettivi di business e i piani di comunicazione in piani di conversazione online, collegando i brand alle persone. La mia idea di business - YourBrand.Camp - è interamente basata sulla cocreazione di contenuti.

FORMAZIONE

SDOA - Master in Direzione D'Impresa, 1992 – 1993 (Accr. ASFOR)

Università degli Studi di Salerno – Laurea in Giurisprudenza, 1987 - 1992 (110/110 e lode)

Liceo Classico De Sanctis – Maturità Classica, 1982 – 1987 (60/60)

ESPERIENZA PROFESSIONALE

1994-97 Assistant Brand Manager @ Procter & Gamble Italia (Roma)

1997-2001 Brand Manager @ Benckiser, Category Manager @ Reckitt Benckiser Italia (Milano)

2001-04 Marketing Director Reckitt Benckiser Greece (Atene)

2005-06 Global Category Director RB Headquarters (fascia top 400 managers), Londra

2006-08 Marketing and GBU Director @ Johnson & Johnson Italy (Roma)

2009 Managing Director @ Added Value (Roma-Milano)

2010 Direttore Marketing Omega Pharma Italia (Roma)

ULTIME POSIZIONI

- **Founder & CEO YourBrand.Camp (2015- ad oggi) – *Own your Conversation***

YBC è una piattaforma di collaborazione tra Brand e Influencer della Rete, *powered by* The Talking Village, in grado di generare autentici consumer insight, contenuti di qualità e brand advocacy, grazie alla collaborazione e alla cocreazione.

I brand (clienti) aprono e popolano i loro CAMP (progetti di marketing) sulla piattaforma, con i loro brief di comunicazione e informazioni di valore sull'azienda, i valori e la missione. La community di YBC, composta da influencer attentamente selezionati in base alla qualità e alla cura dei loro contenuti, instaura una relazione con i brand e porta in vita i suoi messaggi attraverso un'attivazione libera e creativa su blog e social network. La piattaforma remunera poi gli influencer in base alla qualità dei risultati e a concrete call-to-action generate.

Categorie di Interesse: Family, Life style, Beauty, Food, Travel, Entertainment (+eventuale recruiting ad hoc)
Tra i nostri clienti: Findus, Dyson, AIDEPI, Italmopa, Dorelan, Polli, Warner

- **Founder & CEO The Talking Village (2010 – oggi) - *Se i mercati sono conversazioni, è ora di prendere la parola.***

The Talking Village è una originale #ConsumerAgency che promuove l'empowerment e il dialogo diretto tra brand e consumatori, e realizza progetti di ricerca, cocreazione, innovazione, comunicazione web, storytelling per creare vero valore insieme.

Grazie al nostro rigoroso approccio strategico e ai nostri network di relazioni con gli interlocutori del web, assistiamo i clienti nello sviluppo di efficaci piani di conversazione, dagli obiettivi alla misurazione. I nostri servizi includono: Web monitoring pre-post attività - Conversation insights - Raccomandazioni Strategica e Piani Editoriali - Copy writing / Adattamento materiali di comunicazione - PR & recruiting - Ricerche di Mercato qualitative - Workshop, Brainstorming, Eventi.

Tra i nostri clienti: Barilla, Artsana, Reckitt Benckiser, Illy, RMG Connect / Huggies, Now Available / Nesquik.

- **Consulente di Marketing Strategico e Formatore (2010 - oggi)**

Collaboro con le aziende che desiderano migliorare il loro marketing strategico e i processi di innovazione, dalla generazione di idee alla validazione, allo sviluppo dei piani di marketing.

Inoltre amo curare i processi di apprendimento delle giovani risorse e rafforzare i team di lavoro attraverso training in aula e "on the job". In Omega Pharma (2010-2011) ho seguito i rilanci di brand come Angstrom suncare, Santangelica beauty care, Restivoil hair care; fornendo coaching e formazione al direttore marketing che sarebbe stato mio successore. Tuttora partecipo a numerosi Convegni, Master Universitari e post-Universitari con testimonianze e docenze in Digital Marketing Strategico.

- **Managing Director - Added Value (Nov 2008 - Lug 2009)**

Added Value è un'azienda di consulenza e ricerche di mercato che fa parte del gruppo globale WPP-KANTAR. I suoi tool vanno dalla misurazione della Brand Equity, agli insight culturali, dal brand positioning alla mappatura e segmentazione dei mercati.

- **Baby and Beauty GBU Director - Johnson & Johnson Italia (Apr 2006 - Oct 2008)**

Responsabile per le unità di business e il conto economico dei brand Baby (Johnson's Franchise, Penaten) e Beauty (Roc, Aveeno, Neutrogena) nei canali Mass Market e Farmacia. Ho gestito un team di Marketing di 10 persone + addette al professional marketing.

- **Global Category Director - Reckitt Benckiser Headquarters (Slough, Londra UK) Gen 2005 - Mar 2006**

Mi sono occupata di definire le priorità della pipeline di Ricerca e Sviluppo, gestendo il budget complessivo per le Ricerche di Mercato, i test di prodotto, lo sviluppo della comunicazione e del packaging dei nuovi lanci. Definizione e implementazione dei piani strategici globali (su un arco temporale di tre anni) per le categorie Water Softeners, Fabric Softeners e Ironing Aids, con responsabilità per il conto economico, gestione di 3 Global Marketing Managers e dei fondamentali strategici dei brand: Equity, Innovation, Business Models. Ho raccolto e riapplicato le best practices internazionali, e coordinato il programma di ottimizzazione dei costi. Risultati: fatturati in crescita +5% e marginalità ai livelli storici più alti nella categoria.

- **Direttore Marketing Reckitt Benckiser Grecia (Atene) Feb 2001 - May 2004**

A 31 anni, nominata dirigente, ho gestito un ampio portafoglio di brand e un team di 15 persone trasferendomi ad Atene. Tra i miei risultati, ho formato i marketing manager con l'obiettivo di misurare l'efficacia degli investimenti di marketing e sviluppare le migliori strategie media, ho guidato lo sviluppo internazionali dei rilanci 2001-2003 nella categoria Fabric Softener, iniziato un programma di Corporate PR coinvolgendo le agenzie di Advertising, Media e Pubbliche Relazioni. Risultati: Fatturati +20%, Margini +40% in 2001 – 2003, totale quota di mercato + 2 pts. – rinnovato spirito di squadra nel team di marketing con 6 nuove assunzioni e 2 promozioni a ruoli internazionali.

- **Brand Manager, Category Manager - Benckiser Italia (Milan) Apr 1997 - Jan 2001**

Responsabile Laundry Category e Home Cleaning Category, a capo di un team di 2 Brand Manager e 2 Assistant Brand Manager.

Pubblicazioni

Mini manuale di ascolto e conversazione – Buone pratiche di dialogo per far crescere te e il tuo business (Ed. Sinapsis 2011) – scaricabile al link <https://issuu.com/unosystem/docs/ttv-libroascoltoech>

Blog

<http://www.yourbrand.camp/marketing-camp>

<http://www.thetalkingvillage.it/blog/>

Riconoscimenti

Confcommercio – Premio Nazionale per l'Innovazione nei Servizi 2011

Progetto Finalista: Brand Village, Innovazione Partecipativa

DONNAèWEB_ - primo premio categoria Marketing: The Talking Village LAB, Dic. 2012

Motivazione "Intuizione potente nell'uso degli strumenti digitali per consentire il collasso del vetro tra clienti e marchi. Laboratorio innovativo e molto in linea con le esigenze dei marchi aiuta le imprese a crescere senza paura. Consentirà nel corso degli anni di convincere sempre più i marchi all'uso delle metodologie agili e veloci."

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".