



# TRACTION

AUTOMATING PERFORMANCE

## J O B   P R O F I L E

---

**DOCUMENTO: JOB DESCRIPTION**

**PROFILO: COO (CHIEF OPERATING OFFICER)**

**DATA: 23/06/2019**



## JOB DESCRIPTION:

## COO/CMO/Marketing Manager

**Traction Management**  
s.r.l.  
Type: Start-Up Innovativa

**Industry:** Start-Up  
Consulting

- Total nr of Clients: 50
- CEO: Pier Francesco Geraci
- Total Resources 12

**Address:**

Sede Legale Roma, Via  
Val Di Lanzo 113 CAP  
00141

Sede Operativa Roma, Via  
dello Scalo San Lorenzo  
67, CAP 00185

**Title:** Chief Operating Officer (Direttore Operativo / Direttore Generale)  
**Organization Highlights:** Professional Consulting Services, Software Product Development & Management  
**Reports To:** Leadership Aziendale  
**Direct Reports:** All Traction Experts and Assistants  
**Location:** Italy, Rome.  
**Pacchetto:** 45K + Quote

**Background:**

Nel settore dell'Innovazione e del Digital, Traction si pone come un partner a 360° per le StartUp, le Piccole e Medie Imprese in Italia ed all'Estero. Con servizi professionali e prodotti innovativi, supportiamo i nostri clienti con un approccio One-Stop-Shop, focalizzato principalmente nel Digital Marketing, prendendo in gestione tutte le attività legate alla crescita ed alla gestione dei clienti.

*Crediamo che generando "performance" per i nostri clienti, non solo otteniamo la loro fidelizzazione, ma partecipiamo alla creazione delle aziende del futuro.*

Traction è composta da 5 Business Unit al servizio dei nostri clienti:

- 1) Business Unit – **Traction Management:** si occupa di **Marketing Management**, ovvero della gestione delle attività di marketing dei nostri clienti, nominalmente: Acquisition, Conversion e Retention, fornendo servizi professionali erogati da esperti.
- 2) Business Unit – **Traction Tools:** si occupa di **Performance Automation**, ovvero dello sviluppo, customizzazione e utilizzo di software, strumenti e metodologie per l'automazione delle attività commerciali e di marketing, attraverso Tools sviluppati internamente e di terze parti.
- 3) Business Unit – **Traction Academy:** si occupa di **Formazione** e supporta le risorse aziendali nello sviluppo e della conoscenza del Digital Marketing e del mondo dell'innovazione, attraverso programmi corsi e moduli di insegnamento erogati dai nostri Teacher interni.
- 4) Business Unit – **Traction Investments:** supporta i clienti nelle strategie e nel reperimento di **Finanza Agevolata**, fornendo quindi i fondi necessari per la crescita dell'azienda inclusi.
- 5) Business Unit – **Traction Innovation:** si occupa di **Digitalizzazione ed Internazionalizzazione** fornendo servizi che preparano le aziende a colmare il "divide", sfruttare le opportunità del Digital e affrontare i mercati internazionali.

Traction, fondata nel 2017 da Pier Francesco Geraci e Alessandro Cavallo, entrambi con esperienza multi-decade nel marketing nelle startup e con diverse exit alle spalle. Oggi Traction conta circa 15 expert, più di 50 clienti serviti e un fatturato superiore ai 200.000 euro. Il personale interno di Traction è composto da diverse figure professionali, tutte con altissimo profilo e consolidate competenze nell'ambito del Digital Marketing e dello sviluppo Software.

**Leadership Aziendale**

L'organigramma EXECUTIVE aziendale è costituito da un CEO, (Amministratore Unico della Traction Management al momento o, successivamente alla formazione di un consiglio di amministrazione, Amministratore Delegato) responsabile della gestione e "decisione ultima" di tutta l'azienda. Il CEO, il COO



e i Traction Manager formano un organo direttivo ed esecutivo chiamato la **Leadership** che congiuntamente discute le strategie e gli indirizzi aziendali da intraprendere, fermo restando che le decisioni vengono prese dai soci della Traction secondo lo statuto.

### Profili Aziendali

In Traction abbiamo le seguenti tipologie di ruoli e competenze:

- **Traction Manager**, i 2 founders e forse altri nel tempo che avranno trattamento simile ma strettamente collegato alle performance. I TM rappresentano la "leadership", i partner. Definiscono le strategie, le spese, le assunzioni e gestiscono l'azienda in generale. In futuro questo ruolo potrebbe sdoppiarsi in Junior e Senior...
- **Senior Traction Expert**: risorse esperte in marketing o development. Sono manager di prima linea riportano alla Leadership, e coordinano i progetti e le risorse coinvolte. Gestiscono il budget di progetto sia in termini di ricavi che di costo. Sono in grado di gestire un mini team di marketing e di progetti di sviluppo anche misto interno/cliente. Interagiscono direttamente ed autonomamente con i clienti con i quali definiscono gli obiettivi di progetto e formalizzano proposte e contratti.
- **Junior Traction Expert**. sono risorse esperte in verticali di marketing, specializzati in Acquisizione, Conversion o Sviluppo Back-End, vengono allocati ai progetti sulla base della loro disponibilità e competenza. Lavorano sia dal cliente sia su progetti interni.
- **Traction Assistant** sono tirocinanti, stagisti e giovani ad inizio carriera, futuri Traction Expert.
- A questi si aggiunge un profilo non strutturato in azienda, che lavora nelle orbite esterne del sistema di Open Enterprise, non sono gerarchicamente coinvolti ne riportano alla Leadership. Sono i: **Traction Developer** o Partners, che si occupano di business development. Collaborano con i Traction Manager per lo sviluppo del business e sono remunerati sulla base delle vendite.

### Overview della posizione

Sentiamo di aver bisogno di un profilo da posizionare tra il CEO ed il resto dell'azienda, un Manager che gestirà le operazioni aziendali con competenza e comprovate capacità organizzative. Cerchiamo un talento giovane e sorprendente che possa fare il lavoro di tre persone, esperto nel campo del marketing online e dell'acquisizione dei clienti, che porterà i risultati significativi misurabili della nostra azienda dal primo giorno.

### Riporto

Nel suo ruolo di COO lei entrerà a far parte della Leadership Aziendale, formata dai Founders e da altri soggetti selezionati per prendere le principali decisioni strategiche. Lei formalmente riporta al CEO, ma operativamente le decisioni verranno prese dalla Leadership.

### Responsabilità

A lei viene assegnata la conduzione quotidiana di tutte le attività e le risorse dell'azienda. Il suo compito è di assicurare il raggiungimento degli obiettivi



aziendali prefissati, di coordinare ed ottimizzare il lavoro delle risorse e di sviluppare le competenze del Team. Come parte del suo lavoro, sarà lei a definire le tecniche di project management, supportare nell'organizzazione e nella selezione del personale da adottare per svolgere le attività assegnate. L'azienda, al di là di imprevisti, necessità e urgenze, segue un Business Plan che verrà con lei condiviso. Sarà inoltre suo compito definire le necessità del Team in termini di competenze e risorse da acquisire nonché la gestione del relativo Budget annuo.

### Goals

- Assicurare la corretta impostazione e gestione dei progetti per i clienti e dei progetti interni di tutte le Business Unit.
- Gestisci tutte le risorse umane, assicurando una corretta allocazione, occupazione e sviluppo.
- Garantire la qualità di tutti i risultati e degli output prodotti
- Gestire le relazioni con i clienti e i partner a livello operativo e identifica possibili opportunità di business.
- E' responsabile degli obiettivi del Business Plan, dell'amministrazione e del reporting.

### Technical Skills a Competenze

- Capacità di definire le strategie e la realizzazione di progetti di marketing online
- Capacità di istruire e coordinare le risorse per eseguire campagne di Acquisizione, Conversion e Retention
- Ottima conoscenza dei principali strumenti di advertising come Google Ads e Facebook Ads.
- Capacità di impostare campagne marketing, costruendo Funnel e Customer Journey accattivanti ed efficaci
- Capacità di eseguire campagne di marketing via e-mail
- Capacità di copywriting per generare contenuti e testi di marketing.
- Capacità di analizzare e presentare e comunicare con i tools di Office
- Ottima conoscenza dell'inglese, della finanza aziendale e delle basi dell'amministrazione contabile
- Capacità di supportare il team nella creazione di grafiche

### Qualifications

- MUST: Degree in Engineering, Business or Marketing (nice to have a Master)
- Certificazioni come Google Ads, Analytics sono un nice to have

### Esperienza

- Da 3 a 5 years in online marketing in una primary organization, preferibilmente non Startup
- Avere Gestito un Team di Marketing con provati risultati
- Aver Gestito relazioni con Clienti Aziendali, Partner e Istituzioni



### **Compensation (NEGOZIABILE IN BASE ALL'ESPERIENZA)**

Offriamo un Pacchetto di **€45.000** euro composti da Fisso, Variabile e Quote Aziendali

**Componente Fissa:** articolata su incrementi annuali, ed il cui valore rappresenta il totale costo azienda:

- Primi 3/6 Mesi di Prova: €6000: articolate in €1000/mese
- Anno 2020: €35.000/anno
- Anno 2021: €45.000/anno
- Anno 2022: €60.000/anno

### **Compenso Variabile:**

Viene allocato un plafond complessivo da assegnare a **bonus annuo**. La decisione sul valore effettivo del bonus verrà presa dalla Leadership aziendale a Marzo di ogni anno successivo. I plafond dei massimali riservati ed espressi in termini di costo azienda anno per anno sono:

- Anno 2020: €10.000
- Anno 2021: €25.000
- Anno 2022: €30.000

### **Quote Aziendali**

L'azienda ha riservato a tutto lo staff un programma di assegnazione di quote aziendali che ammonta al 10% del totale delle quote detenute dai founders. A Lei viene infine dato accesso al suddetto programma con vesting progressivo.

### **Obiettivi Aziendali**

Tutte le componenti variabili della sua remunerazione sono legate al raggiungimento degli obiettivi aziendali, dei quali Lei sarà anche responsabile.