



PAOLO RINALDINI

E-COMMERCE MANAGER | DIGITAL MARKETING & SALES

POSIZIONE DI INTERESSE E-commerce Manager - Digital Marketing

PROFILO PROFESSIONALE

Commercial & E-commerce Manager con oltre vent'anni di esperienza in sales management, sviluppo clienti, export e negoziazione, integrata dal 2023 con responsabilità diretta sulla strategia e sull'operatività e-commerce. Gestisce il canale digitale con attenzione a fatturato, marginalità, conversione, customer experience e ritorno degli investimenti. Competenze operative in Shopify, Google Merchant Center, Google Ads, Meta Ads, GA4, SEO, catalogo e contenuti. Abituato a collegare dati, obiettivi commerciali e attività operative, collaborando con fornitori, partner tecnici e funzioni aziendali.

VALORE PER IL RUOLO

- Visione integrata tra e-commerce, marketing digitale, vendite e sostenibilità economica.
- Esperienza diretta nella gestione quotidiana di un negozio online, dal catalogo alle campagne fino al cliente.
- Solido background commerciale B2B/B2C, utile nel confronto con direzione, acquisti, vendite e partner esterni.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Ottobre 2023 - presente | Modena

RI.VE.CO. S.R.L. / MODENA FOOD BOUTIQUE

Amministratore unico - E-commerce & Digital Sales Manager

- Definizione e gestione della strategia e-commerce di Modena Food Boutique, negozio Shopify dedicato alle specialità alimentari artigianali di Modena e dell'Emilia-Romagna.
- Responsabilità su catalogo, assortimento, pricing, promozioni, contenuti commerciali, customer experience e processi di vendita.
- Monitoraggio di fatturato, marginalità, conversion rate, valore medio ordine, costo di acquisizione, riacquisto e performance per canale e prodotto.
- Pianificazione e ottimizzazione di Google Ads e Meta Ads; gestione di Merchant Center, feed prodotto, GA4, Search Console e tracciamenti.
- Gestione di SEO, newsletter, content marketing, cross-selling e iniziative orientate alla crescita e alla fidelizzazione.
- Coordinamento dei rapporti con produttori, clienti, fornitori e partner tecnici; gestione di ordini, assistenza e spedizioni anche verso mercati europei.

Attività progettuale | Emilia-Romagna

PROGETTI E-COMMERCE PER PMI FOOD

E-commerce Manager esterno - Progetti selezionati

- Sviluppo di percorsi B2B per aziende alimentari: landing page, catalogo, call to action, richieste di listino e acquisizione di lead qualificati.
- Interventi su WordPress/WooCommerce, tracciamenti, SEO, campagne Search e Meta, coordinando esigenze commerciali e attività digitali.

CONTATTI

Modena, Emilia-Romagna
+39 388 581 4507
paolo@paolorinaldini.it
paolorinaldini.it
linkedin.com/in/
paolo-rinaldini-639a44178

COMPETENZE

- Strategia e sviluppo e-commerce
- Fatturato, marginalità e KPI
- Pricing, assortimento e promozioni
- Google Ads e Meta Ads
- SEO, contenuti e newsletter
- Catalogo, feed e Merchant Center
- Customer experience e conversioni
- Coordinamento di partner e fornitori
- Digital sales e negoziazione

STRUMENTI

- Shopify e WordPress/WooCommerce
- Google Merchant Center
- Google Ads, Meta Ads, GA4 e Search Console
- Microsoft Office, Canva, ChatGPT e Make

LINGUE

- Italiano - madrelingua
- Inglese - avanzato / CPE
- Francese - professionale

PAOLO RINALDINI

E-commerce Manager

FORMAZIONE

Diploma IFTS
Tecnico per la promozione
digitale del territorio e
dell'enogastronomia locale
2022 - 2023

Export Management, Business
Ealing, Hammersmith & West
London College
1994 - 1997

Diploma di ragioniere
ITC Paradisi
1983 - 1988

CERTIFICAZIONI

- AI Generativa - 21 ore
A.E.C.A. / JUMP Group, 2026
- Google Digital Training
2022
- Cambridge CPE
- Percorsi Learnn: e-commerce,
KPI, customer experience,
advertising, prompt
engineering e workflow AI

ESPERIENZA PROFESSIONALE - SEGUE

Settembre 2013 - settembre 2022 | Carpi (MO)

PROJECT S.R.L.

Sales Manager

- Gestione e sviluppo del portafoglio clienti B2B, negoziazione commerciale e presidio continuativo delle relazioni con gli account.
- Analisi delle esigenze, costruzione delle proposte e collaborazione con le funzioni interne per ordini, servizio e continuità commerciale.
- Sviluppo delle opportunità di vendita, fidelizzazione, follow-up e monitoraggio del mercato.

Gennaio 2012 - agosto 2013 | Carpi (MO)

JOINT S.R.L.

Sales Manager

- Gestione commerciale di clienti e prospect, trattative, follow-up e supporto alla pianificazione delle vendite.
- Presidio delle relazioni con gli account e coordinamento con le funzioni operative.

Maggio 2004 - dicembre 2011 | Carpi (MO)

SILANCO

Area Manager

- Sviluppo commerciale dell'area assegnata, consolidamento del portafoglio clienti e negoziazione delle condizioni di vendita.
- Monitoraggio del mercato e gestione delle relazioni commerciali nel medio-lungo periodo.

Marzo 1998 - aprile 2004 | Fano di Argelato (BO)

EUROSI

Area Export Manager

- Sviluppo e gestione di clienti esteri, conduzione delle trattative e coordinamento delle attività commerciali sui mercati assegnati.
- Utilizzo professionale di inglese e francese nelle relazioni con clienti e partner internazionali.

COMPETENZE TRASVERSALI

- Orientamento ai risultati, capacità organizzativa e lettura commerciale dei dati.
- Comunicazione con interlocutori aziendali, clienti, fornitori, agenzie e partner tecnici.
- Approccio pragmatico: definizione delle priorità, coordinamento dell'esecuzione e verifica dei risultati.

INFORMAZIONI AGGIUNTIVE

Base operativa a Modena. Esperienza nella collaborazione con funzioni aziendali, fornitori, agenzie e partner tecnici.

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del Regolamento UE 2016/679 (GDPR) e del D.Lgs. 196/2003, come modificato dal D.Lgs. 101/2018, esclusivamente per finalità di ricerca e selezione del personale. Preso atto dell'informativa privacy di MP Executive Search, acconsento al trattamento e all'archiviazione informatica dei dati contenuti nel presente curriculum ai fini della selezione.