

Daniele Demartini - Entertainment

Digital Analyst

- **Cosa deve sapere.** Laurea scientifica con indirizzo in scienze e tecnologia della comunicazione, informatica grafica e statistica.
- **Cosa deve saper fare.** Analisi e proiezioni dei dati di vendita, dei risultati delle campagne marketing, delle abitudini di consumo e delle tendenze. Essere responsabile delle analisi e dei KPI collegati ad artisti, campagne e streaming con focus sulle playlist di contenuti (musica, video, ecc.). Curare e aiutare a sviluppare le performance delle playlist. Fornire raccomandazioni strategiche in considerazione delle tendenze, delle posizioni dei singoli brani nelle chart e dei modelli di consumo digitali.
- **Come deve saper essere.** Creativo, entusiasta, propositivo e rivoluzionario con un background trasversale che lo renda adatto allo sviluppo del business videomusicale.
- **Quali competenze deve avere.** Esperienza approfondita di strumenti e algoritmi di data mining, machine learning e statistica. Dimostrare la capacità di stabilire e mantenere relazioni di lavoro cooperando con partner commerciali e colleghi. Creatività, riuscire a ragionare fuori dagli schemi per la risoluzione dei problemi. La conoscenza dei contenuti (e la passione verso di essi) è molto utile.
- **Con che criteri verranno valutati i ragazzi che faranno application.** Colloqui attitudinali individuali e brain storming di gruppo su specifici case study.
- **Prospettive future della professione (crescita in azienda).** La crescita è legata al tasso di sviluppo del mercato digitale. Possibilità di costruire e gestire un team di lavoro in-house dedicato ad analisi dei dati sempre più approfondite e puntuali.

Digital Account Sales

- **Cosa deve sapere.** Il candidato deve avere una preparazione economica e essere aggiornato sulla situazione del mercato attuale e sui player del settore.
- **Cosa deve saper fare.** Al candidato verranno richieste analisi di mercato e dell'andamento delle vendite digitali dell'azienda. Saranno richieste anche analisi e previsioni sull'andamento di prodotti e delle playlist sui vari partner streaming/download.
- **Come deve saper essere.** Il candidato deve essere sempre informato sulle ultime novità musicali e tecnologiche che possano avere impatto sul settore discografico. Deve essere disponibile a diffondere informazioni sulle nuove uscite con i rappresentanti dei diversi partner ed aperto a supportare i colleghi delle diverse divisioni a raggiungere i propri obiettivi fornendo loro analisi e reporting utili per prendere decisioni.
- **Quali competenze deve avere.** Competenze necessarie un'ottima conoscenza di MS Office, capacità di analisi dati al fine di creare report e piccoli modelli di previsione. Gradita una conoscenza anche non approfondita di Photoshop.
- **Con che criteri verranno valutati i ragazzi che faranno application.** Colloqui attitudinali individuali e brain storming di gruppo su specifici case study.
- Prospettive future della professione (crescita in azienda). La figura del Digital Sales Account è legata al tasso di sviluppo del mercato digitale. Cresce in importanza nella responsabilità della gestione dei contenuti sui canali digitali.