



**Davide Faudella**  
**Fractional COO**  
per startup SaaS early stage

[davidefaudella.com](http://davidefaudella.com)



# CHI SONO

**Sono un fractional COO con 20 anni di esperienza nel settore tecnologico, specializzato in SaaS.**

**Aiuto i fondatori di start-up early stage** a definire strategie efficaci, ottimizzare i processi operativi, gestire prodotti e coordinare team sia interni che esterni.

**Ho competenza in sviluppo software, marketing e gestione dei team.**

Offro soluzioni personalizzate che favoriscono la crescita, migliorano l'efficienza operativa e creano un ambiente di lavoro positivo e collaborativo nelle aziende emergenti.

 Sono laureato in informatica e da oltre 20 anni lavoro nel mondo del web.

 **Ho collaborato con startup in rapida crescita a livello nazionale e internazionale, lavorando a stretto contatto con professionisti, agenzie, team di prodotto, marketing, sales e operations.**

 Nel 2013 con Mubilo, progetto di cui ero co-fondatore, ho vinto il primo premio del Barcamper Startup Competition organizzato da DPixel e BancaSella.

 Nel 2017 ho venduto un progetto, di cui ero co-fondatore, a MailUp (Growens).

# CLIENTI



# TESTIMONIANZA

"Ho avuto il piacere, sia privato che professionale, di condividere con Davide diverse esperienze professionali. Il suo atteggiamento sempre proattivo ed una notevole capacità di problem solving, hanno fatto sì che Davide si distinguesse in ciascun ruolo in cui l'ho visto esprimersi.

Particolarmente ammirevole anche il modo in cui sa rimanere aggiornato ed ad imparare nuove skills: il suo know-how tecnico e la sua esperienza nell'analisi processi e delle dinamiche aziendali lo rendono un professionista assolutamente completo e versatile, tanto da rappresentare un partner ideale per aiutare teams di qualsiasi dimensioni a raggiungere obiettivi importanti."



Matteo Santagata

Fullstack Engineering Manager @ Beefree

# TESTIMONIANZA

"Davide è un professionista con una visione chiara delle dinamiche aziendali e tutte le competenze necessarie per supportarne la crescita.

Sa coinvolgere i vari team nel progetto e aiutarli a raggiungere obiettivi sinergici.

È stato un vero piacere averlo come collega e penso che se ogni azienda riuscisse ad avere all'interno persone con le sue caratteristiche, molti team andrebbero ad un livello nettamente superiore."



Silvia Proverbio

Key Account Manager @ Sinergie

# CASO STUDIO

## ReViva - [re-viva.com](https://re-viva.com)



ReViva è una **Startup Proptech** che utilizza la **tecnologia** e le competenze di **marketing immobiliare** per vendere più immobili all'asta e più velocemente.

Uno dei suoi asset principali è il portale di aste immobiliare **Immobiliallasta.it**

A screenshot of the Immobiliallasta.it website. The header is white with a yellow background behind it. On the left is the logo 'immobiliallasta.it' with a yellow key icon. On the right are navigation links: 'Home', 'Faq', and 'Blog'. The main content area has a yellow background with a large, stylized white graphic. The text reads: 'Trova la tua casa all'asta in modo facile, comodo e sicuro'. Below the text is a partial image of a man's face looking towards the camera.

 [immobiliallasta.it](https://immobiliallasta.it) [Home](#) [Faq](#) [Blog](#)

# Trova la tua casa all'asta in modo facile, comodo e sicuro

# NECESSITÀ DA SODDISFARE



## Rifacimento del sito e Miglioramento delle conversioni

La necessità di ReViva è stata quella di **rifare il sito** immobiliallasta.it, **migliorare le conversioni** e individuare quali canali di acquisizione utenti fossero **più performanti**.

### NECESSITÀ:

- Rifare il sito per migliorare le conversioni attuali
- Raccogliere **dati** per rendere l'analisi **più chiara e efficace**
- Organizzare meglio la comunicazione tra team

# SOLUZIONE IMPLEMENTATA



- Definizione del **modello di azienda** -> Product-Led Sales
- **Ridefinita la collaborazione tra i team** di Marketing, Prodotto e Sviluppo
- **Collaborazione** con esperti SEO, Copywriting e Google Analytics
- **Definite le metriche (KPI)** fondamentali da tracciare
- **Implementati i tracciamenti** per l'acquisizione dei dati tra Portale, Blog, Mailing List e CRM  
Tecnologie usata (NextJS - React, Node -, Google Tag Manager, Mixpanel, Hotjar)
- **Modifiche incrementali in ottica SEO**
- **Miglioramenti della UI/UX**
- **Sperimentazioni rapide per migliorare le conversioni sul funnel**

# VANTAGGI OTTENUTI



## MIGLIORE COLLABORAZIONE E COMUNICAZIONE TRA TEAM

Il passaggio di informazioni e la creazione di esperimenti di marketing risultano più agevoli e veloci.

## MAGGIORE CHIAREZZA SUI DATI GRAZIE AI KPI

La sensazione di incertezza riguardante i dati ottenuti sul CRM è svanita, rendendo più facile l'analisi

## INCREMENTO DELLE CONVERSIONI

Le metriche di ogni step del funnel sono migliorate portando un conseguente incremento delle conversioni. 🚀 **Da 88 a 194 (+120%) lead qualificati al mese**

## MIGLIORAMENTO DEI RISULTATI DI RICERCA SU GOOGLE

Ad ogni iterazione di sviluppo, incentrata sulla SEO, sono migliorati i risultati su Google, ottenendo così più visibilità sul motore di ricerca. 🚀 **Da 70.000 a 150.000 (+114%) di utenti organici**

# CASO STUDIO



## Beefree by Growens - [beefree.io](https://beefree.io)

Beefree è una **SaaS Company** internazionale del gruppo Growens che offre la possibilità di creare il design delle proprie campagne e-mail e landing page attraverso un editor drag & drop

[Introducing Beefree: Your design suite got a new name and a fresh look 🚀](#)



[Why Beefree](#) ▾

[Templates](#) ▾

[Integrations](#) ▾

[Resources](#) ▾

[Pricing](#)

[Login](#)

[Get started - it's free](#)

## The go-to HTML email builder that converts

Speed up your email production with Beefree's user-friendly drag-and-drop HTML editor. Effortlessly export emails to any sending platform with a few clicks.

[Get started for free](#)

No signup required

# NECESSITÀ DA SODDISFARE



## Individuazione delle metriche e allocazione del budget

Durante la mia permanenza in Beefree, una delle necessità è stata quella di definire le **metriche da monitorare** per individuare quali canali di acquisizione utenti fossero **più performanti** e quali azioni intraprendere una volta ottenuti i risultati.

### NECESSITÀ:

- **Migliorare la chiarezza** sulle metriche da monitorare
- Raccogliere **dati** per rendere l'**analisi più chiara e efficace**
- Capire su quali canali investire di più e quali contenere

# SOLUZIONE IMPLEMENTATA



- **Ridefinita la collaborazione tra i team** di Marketing, Prodotto e Sviluppo
- **Definite le metriche (KPI)** fondamentali da tracciare
- **Implementati i tracciamenti** per l'acquisizione dei dati tra Sito Web, Blog, Web App, Mailing List e CRM  
Tecnologie usata (Python / PHP / JS, Google Analytics, WordPress, Hotjar, Zuora)
- Passaggio dei **dati al CRM**
- **Analizzato** i dati ottenuti
- **Ridimensionati i canali** meno performanti
- **Riallocato il budget** sui canali più performanti

# VANTAGGI OTTENUTI



## **MIGLIORE COLLABORAZIONE E COMUNICAZIONE TRA TEAM**

Il passaggio di informazioni e la creazione di esperimenti di marketing risultano più agevoli e veloci

## **MAGGIORE CHIAREZZA SU COSTI E BENEFICI**

La sensazione di incertezza riguardante i costi sostenuti in relazione ai benefici è svanita, lasciando un più chiaro spazio di manovra

## **MIGLIORAMENTO DELLE PIANIFICAZIONI FUTURE**

Ora è possibile decidere in modo puntuale su quale canale investire maggiormente e su quale tenere solo un occhio di riguardo

## **MAGGIORE FOCUS SULLO SVILUPPO e SPERIMENTAZIONE**

I successivi sviluppi sulla web app e le sperimentazioni sulle campagne di marketing sono tenuti sotto controllo dai dati a disposizione e possono essere incrementati, migliorati o cessati tempestivamente

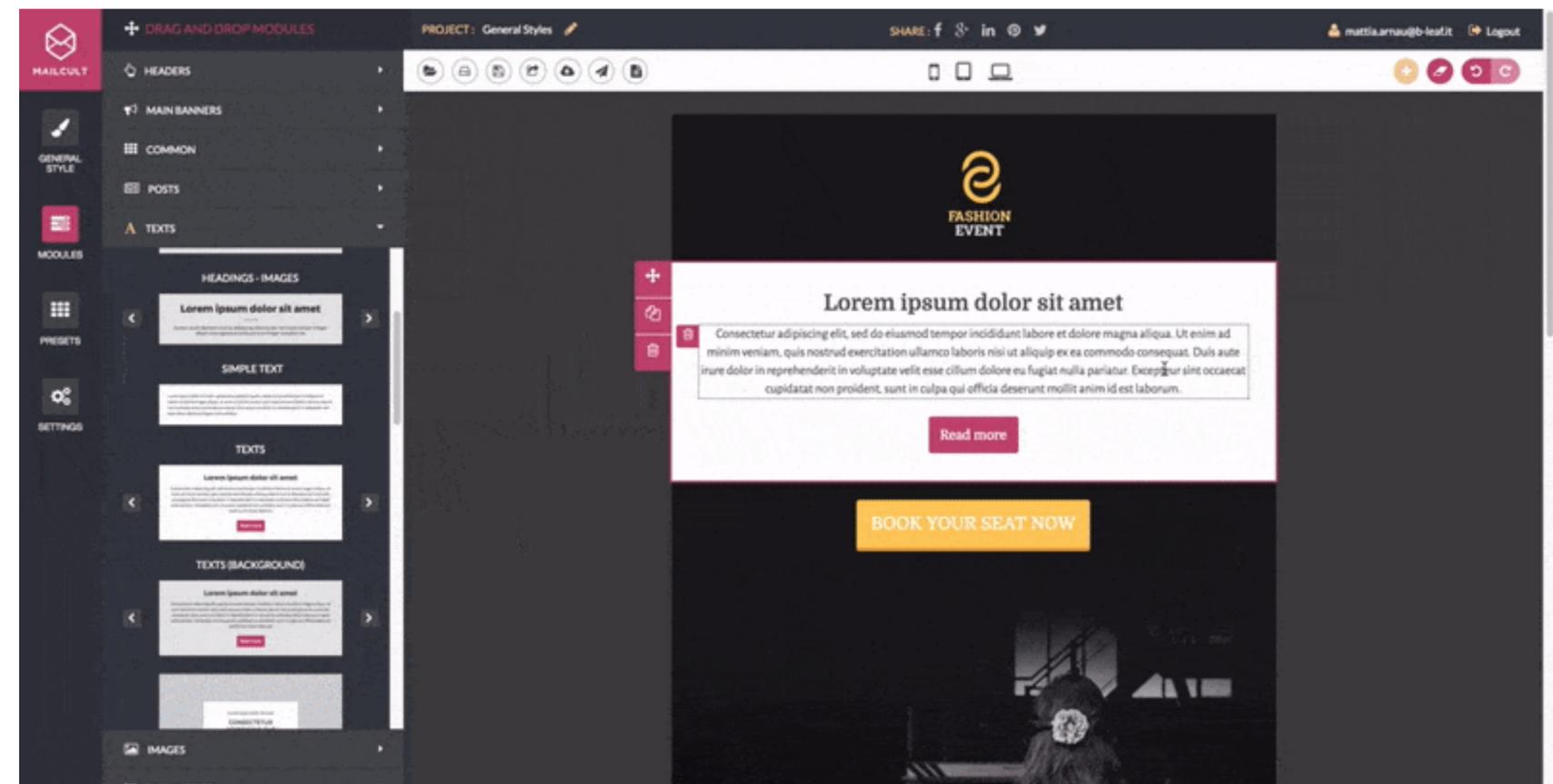
# PROGETTO

## MailCult - 2017



MailCult è stato un progetto di cui sono stato co-fondatore insieme a Matteo Santagata e Mattia Arnaù.

La web app offriva la possibilità di **creare il design delle proprie campagne e-mail** attraverso un editor drag & drop.



# OBIETTIVI DA RAGGIUNGERE



## ..e tanti errori

Uno degli obiettivi fondamentali, era proprio capire quali fossero i nostri obiettivi. Sembra uno scherzo, ma non lo era e ci è costato varie notti insonni.

### Avevamo queste idee:

- Creare un **SaaS a pagamento**
- **Rivendere** il progetto
- Usare la web app per **velocizzare la produzione** di e-mail per i nostri clienti attuali

### Errori e Rischi:

- Avevamo creato il prodotto **senza valutare il mercato**
- Non sapevamo **quale tipo di prezzo proporre**
- Non avevamo un vero **business plan**
- **Avevamo poche risorse a disposizione e poco tempo**

# SOLUZIONE IMPLEMENTATA



**Tanti problemi** nascondevano **tante opportunità**, quindi abbiamo deciso di affrontarli e scoprire quale fosse la soluzione ideale.

Il **poco tempo** e le **poche risorse** a disposizione **non ci permettevano di seguire la strada del SaaS**, per quanto fosse la più interessante.

Abbiamo deciso di approfondire meglio il nostro mercato. Sicuramente **ci stavamo muovendo nel B2B**, ma **stavamo sbagliando il target**. Rischiavamo di competere con colossi come Mailchimp.

🤔 **L'ipotesi era di vendere il progetto ad aziende che stavano già offrendo un servizio simile** al nostro, ma con un editor vecchio e macchinoso.

💡 **Sembrava l'idea giusta** e in effetti **abbiamo ottenuto qualche finanziamento** che ci ha permesso di migliorare il progetto.

Poi è intervenuta anche un **pizzico di fortuna...**

# RISULTATO OTTENUTI



Focalizzandoci su questi tipi di aziende, abbiamo ottenuto maggiore attenzione e interesse. Quindi abbiamo appurato che **avevamo azzeccato il nostro cliente ideale.**

Concentrando i nostri sforzi, abbiamo ottenuto **maggiore chiarezza sulla direzione e sugli obiettivi.**

 Poi è intervenuto quel **pizzico di fortuna** (la fortuna aiuta gli audaci 🤪): MailUp ci ha contatto per proporci di acquistare il progetto e integrarci nel team di sviluppo del loro editor (Beefree).

# CONCLUSIONE



Il progetto è stato un banco di prova incredibile, perché ho dovuto imparare nuove competenze molto velocemente e sotto stress.

In particolare:

- **Posizionamento del brand**
- Definizione degli **obiettivi** a breve e lungo termine
- Studio del **mercato** e del **cliente tipo**
- Capacità di **pivotare** velocemente
- **Gestione delle risorse**
- **Sopravvivenza** 😊

# TESTIMONIANZA

"Ho lavorato 2 anni con Davide ai brand Reviva e Immobiliallasta.it. Quello che ho apprezzato più di Davide sono, da un lato, le sue competenze trasversali nello sviluppo software e nel marketing, e dall'altro il suo pensare sempre fuori dagli schemi che lo porta a fornirti punti di vista nuovi e stimolanti, soluzioni innovative e semplificazioni a problemi complessi. Tutto questo fa di Davide il perfetto sunto di quello che secondo me deve essere il Growth Hacker per startup e scaleup."



Ivano De Natale

CEO @ Immobiliallasta.it e ReViva

# TESTIMONIANZA

"Sono lieto di condividere la mia esperienza lavorativa con Davide. È un professionista estremamente competente, dotato di notevole capacità di problem solving e di un'eccellente predisposizione al lavoro di squadra. La sua passione per il lavoro ha contribuito in modo significativo al successo dei progetti a cui abbiamo collaborato. Tuttavia, ciò che distingue Davide non è solo la sua passione per il lavoro. Ho apprezzato particolarmente il suo pensiero innovativo, la capacità di esaminare i problemi da diverse prospettive e di formulare le domande giuste per affrontare le sfide in modo efficace. Non esiterei a raccomandare Davide a chiunque stia cercando un professionista affidabile e competente"



Emiliano Bernardini

Senior Full Stack Developer @ ReViva

# TESTIMONIANZA

"Davide è stato il mio mentore in una pregressa esperienza lavorativa e posso, con tanto orgoglio, dire che è uno dei migliori growth engineer che io abbia mai conosciuto. Davide ha una spiccata capacità nel creare soluzioni adatte ad ogni tipo di esigenza utilizzando strumenti e metodologie all'avanguardia nel campo del Marketing e dell'Informatica. È una persona precisa, professionale, competente ma soprattutto ci mette passione in quello che fa!"



Ivan Buccella

Full Stack Developer @ CRSL

# TESTIMONIANZA

"Ho lavorato con Davide su diversi progetti aziendali: dall'ottimizzazione del sito e blog Immobiliallasta alla creazione di funnel. E in ogni occasione ho avuto modo di apprezzare la sua grande capacità di problem solving. Si ingegna a trovare sempre la soluzione più efficace per portare i migliori risultati. Con lungimiranza e vantando un'esperienza pluriennale, aiuta le startup a sviluppare il proprio business con strategie strutturate.

Inoltre, in virtù della sua grande personalità sarebbe impossibile non entrare subito in sinergia con Davide!  
Ad maiora, semper!"



Marialuisa La Pietra

SEO Content Manager @ ReViva

# TESTIMONIANZA

"...Durante i 2 anni insieme, presso Reviva, ho avuto l'opportunità di lavorare fianco a fianco con Davide su vari progetti. È un professionista brillante, pieno di creatività e con un talento innato nel risolvere i problemi in modo innovativo.

Quello che più ammiro di Davide è proprio la sua capacità di guardare ai problemi da angolazioni inaspettate e trovare soluzioni sorprendentemente semplici per sfide apparentemente complesse. La sua mente analitica e la sua curiosità insaziabile lo portano costantemente a esplorare nuove idee e ad adottare approcci originali che portano grande valore ai progetti.

Davide è un vero team player, sempre disponibile ad aiutare i colleghi e a condividere le sue conoscenze. Il suo entusiasmo contagioso e la sua dedizione al successo del team rendono un piacere lavorare con lui.."



Renzo Carara

Full Stack Web Developer @ ReViva

# TESTIMONIANZA

"Negli ultimi due anni ho avuto modo di lavorare con Davide in un contesto aziendale dove ha dimostrato, pur avendo ottime skill tecniche, di non essere un mero esecutore, ma di riuscire a comprendere le dinamiche di business a tuttotondo.

Ho avuto modo di apprezzare anche le sue qualità da freelance, i suoi consigli sono spesso preziosi durante le decisioni aziendali che devo prendere.

Davide è sicuramente una persona alla quale affiderei un progetto!"



Claudio Cama

Founder @ Appbox.cloud

# TESTIMONIANZA

“...ho avuto l'opportunità di lavorare a stretto contatto con Davide sul progetto Immobiliallasta.it. Oltre alle sue evidenti competenze tecniche, ho apprezzato la sua praticità e la capacità di mantenere sempre chiaro l'obiettivo. Davide è un professionista che non si perde in questioni inutili ma è sempre focalizzato sul risultato da raggiungere. Questa sua attitudine è stata estremamente preziosa per il successo del progetto Immobiliallasta.it e lo ha reso un compagno di lavoro su cui poter sempre fare affidamento. Consiglierei Davide a chiunque cerchi un collaboratore affidabile, orientato ai risultati e capace di affrontare sfide con determinazione. Sono sicuro che la sua dedizione e le sue competenze continueranno a portare valore aggiunto ovunque decida di mettersi in gioco.”



Irene Ronca

Operations Specialist @ Horizon Automotive

# TESTIMONIANZA

“Ho avuto il piacere di collaborare con Davide per circa due anni, durante i quali abbiamo lavorato insieme allo sviluppo di nuovi progetti volti a potenziare l'approccio data-driven in vari processi aziendali. Durante questa esperienza, ho potuto apprezzare la sua straordinaria intelligenza nel prevenire possibili criticità e nel gestire in modo analitico tutte le fasi progettuali. La sua curiosità insaziabile e la passione contagiosa per l'apprendimento continuo aggiungono ulteriore valore al suo profilo professionale. È stato un vero piacere constatare che, sia durante il mio percorso accademico che al di fuori di esso, è stato raro incontrare individui altrettanto originali e competenti come Davide. Sarebbe estremamente interessante avere nuovamente l'opportunità di collaborare con lui.”



Federico Dradi

Data Specialist @ Il Sole 24 Ore

# TESTIMONIANZA

“Collaborare con Davide ha rappresentato un valore aggiunto significativo per i nostri progetti. La sua abilità nel problem solving si è manifestata attraverso soluzioni creative e efficaci, affrontando le sfide con un approccio pragmatico e innovativo. La sua capacità di lavorare in team, pur essendo un collaboratore esterno, ha favorito un clima di collaborazione e sinergia, dimostrando come la sua presenza sia stata un catalizzatore nel raggiungimento degli obiettivi. La determinazione di Davide e il suo impegno nel perseguire l'eccellenza sono qualità che lo distinguono nel panorama freelance. La sua professionalità, unita a una forte etica del lavoro, lo rendono un collaboratore estremamente affidabile e di grande valore.”



Matteo Uggè

CEO @ INK srl & Burger-print.com

# TESTIMONIANZA

“Ho collaborato con Davide sul nostro ultimo progetto. La sua competenza in growth hacking e la sua abilità nel problem solving hanno portato a soluzioni efficaci che hanno spinto il nostro progetto ben oltre le aspettative iniziali. La vera forza di Davide, tuttavia, risiede nella sua capacità di lavorare in team. Ha sempre favorito un ambiente collaborativo, valorizzando il contributo di ciascuno e assicurando che tutte le voci venissero ascoltate. Lavorare con lui è stato un vero piacere e spero ci saranno altre opportunità per collaborare in futuro.”



Simona Pagliarin

Real Estate Analyst @ Investimenti Immobiliari

**Se sei un Founder che vuole più tempo per la strategia e meno stress operativo, potremmo essere la combinazione giusta!**

**WhatsApp / Telegram / Signal:** [+39 380 3836608](tel:+393803836608)

**E-mail:** [davide.faudella@pm.me](mailto:davide.faudella@pm.me)

Oppure clicca qui per:

**PRENOTARE LA CALL**