

Federico Smanio

PROFILO

Dopo undici anni di carriera come calciatore professionista, Federico Smanio ha intrapreso una strada altrettanto sfidante, diventando protagonista dell'ascesa di una delle realtà più innovative nel panorama sportivo italiano. Oggi guida Wylab, il principale incubatore di tecnologia sportiva in Italia, che ha trasformato in un punto di riferimento per l'innovazione nel settore sportivo.

Federico ha introdotto progetti di "Open innovation" che abbracciano non solo la tecnologia sportiva ma anche settori come la Blue economy e l'energia. Ha valutato centinaia di startup e progetti innovativi a livello globale, con l'obiettivo di portare l'innovazione nello sport italiano. La sua visione strategica ha portato a una crescita media annua dei ricavi del 35%, ottenendo un EBITDA positivo negli ultimi tre anni e un utile netto negli ultimi due.

Il suo ruolo include una gestione meticolosa del portafoglio di investimenti di Wylab, garantendo una due diligence accurata e supportando le startup nel raggiungimento dei loro obiettivi finanziari e aziendali. Federico ha sviluppato forti relazioni con i principali investitori di startup in Italia e in campo internazionale, posizionando Wylab come leader nel panorama degli investimenti in tecnologia sportiva.

Ha organizzato eventi di grande impatto e corsi di formazione, come il rinomato programma Football Data Analyst, giunto alla settima edizione.

Federico coordina un team dedicato di 10 professionisti, promuovendo un ambiente collaborativo che sostiene la missione di Wylab. La sua capacità di costruire e mantenere una comunità attiva di startup, aziende e coworker è stata fondamentale per il successo di Wylab.

La vasta conoscenza del mondo dello sport, maturata sia sul campo che fuori, consente a Federico una visione unica e una capacità di lettura delle dinamiche sportive fuori dall'ordinario. Questa esperienza, unita a una forte etica del lavoro, resilienza e una costante ricerca di miglioramento personale, lo rende un leader versatile e innovativo.

Curioso, entusiasta, preciso e affidabile, Federico eccelle in diversi ambiti, dalle lingue agli sport, grazie a ottime doti comunicative e relazionali, capacità organizzative e di leadership. La sua passione per innovazione, internet, tecnologia, social media e culture straniere lo rende un esperto in digital e social media marketing, nonché un apprezzato speaker. Parla fluentemente inglese e spagnolo e a livello intermedio cinese mandarino.

Come relatore e leader di pensiero nel settore, Federico condivide regolarmente le esperienze e le intuizioni di Wylab in importanti conferenze ed eventi, sia in Italia che a livello internazionale.

Il percorso di Federico Smanio in Wylab dimostra il suo impegno per l'innovazione, la sostenibilità e la costruzione di comunità nel settore della tecnologia sportiva, rendendolo una risorsa preziosa per qualsiasi organizzazione orientata al futuro.

► **Co-autore** di *Profili economici e finanziari dello sport* (<http://www.ibs.it/ebook//Profili-economici-e/9788865042359.html>)

► **Membro dell'Advisory Board** dell'*Osservatorio sull'Innovazione Digitale nello Sport* del Politecnico di Milano

► **Docente a contratto** Università Cattolica al Master *Comunicare lo Sport* e al Corso di Alta Formazione *Finance per non Finance Manager*

► **Speaker** in numerosi convegni in Italia e all'estero sul tema dell'innovazione, delle startup, del marketing sportivo, dell'innovazione e trasformazione digitale (*Italian Tech Week* – Torino; *Social Media Marketing Day* – Milano; *Sports Tech Nation Summit* – Tel Aviv; *Sports Pro Live* – Londra, *The Edinburgh Sport Conference* – Edimburgo)

ESPERIENZA PROFESSIONALE

WeSportUp

Program Director

Roma

da aprile 2022 ad oggi

- **Direzione** dell'acceleratore sport e wellness delle Rete Nazionale CDP Venture Capital, progetto promosso da Sport e Salute in collaborazione con Startupbootcamp e Wylab con l'obiettivo di **selezionare e accelerare 30 startup che sviluppano soluzioni innovative e nuove tecnologie in ambito di sport e benessere**.
- Le **responsabilità** riguardano la **gestione di tutte le attività dell'acceleratore**: scouting e selezione delle startup a livello internazionale; negoziazione e perfezionamento dei term sheet e degli accordi di investimento con le startup selezionate; conduzione di tutti gli eventi dell'acceleratore (Kick off, Selection Day, Demo Day, ecc.); costruzione e gestione di un programma di accelerazione di 14 settimane tramite attività di consulenza one-to-one, masterclass e workshop sugli argomenti più importanti per lo sviluppo delle startup; negoziazione di accordi di sponsorizzazione e relazione con aziende corporate di alto livello; organizzazione di eventi di "Open innovation" con le aziende partner; creazione di una community di mentor composta di professionisti del settore sportivo, esperti di innovazione, investitori, imprenditori che supportano le startup nella fase di accelerazione; consulenza e coaching alle startup; supporto allo sviluppo del business e alla relazione con gli investitori delle startup; gestione del portafoglio startup attraverso il monitoraggio dei risultati e dell'andamento delle startup e un servizio di reportistica condiviso con i promotori.
- Ruolo centrale nella **creazione di un primo vero ecosistema dell'innovazione** legato alle startup sportive, alle organizzazioni e istituzioni dello sport (federazioni, leghe, club), alle aziende del comparto e a quelle con interesse specifico nelle sports industry.
- Dopo 2 cicli di programma, **Il bilancio dell'acceleratore** può vantare numeri impressionanti:
 - un database con 1.100 startup sport & wellness provenienti da tutto il mondo
 - 750 candidature ricevute (550 nel secondo ciclo, il 69% provenienti dall'estero)
 - 300 startup valutate con meeting di approfondimento
 - 135 startup presentate ai partner durante la fase di selezione
 - 43 startup partecipanti ai 2 Selection Day (2022 e 2023)
 - 17 startup accelerate (con 2 realtà straniere dal Canada e dal Regno Unito)
 - una community di più di 60 mentor attivi tra investitori, imprenditori, manager dello sport, esperti e professionisti dell'innovazione
 - € 1,1 MLN investiti nelle startup dei primi 2 cicli di accelerazione

Wylab

Amministratore Delegato

Chiavari (Genova)

da novembre 2018 ad oggi

RESPONSABILITÀ PRINCIPALI

- **Realizzazione di alcuni importanti progetti di Open innovation** e relativi **programmi di incubazione e accelerazione per startup** sia in ambito sport tech (2 edizioni di WeSportUp) che in altri verticali (2 edizioni di Nowtilus e 1 di Faros sulla blue economy; 5 edizioni di You Dream We Believe con Illumia sull'energia).
- **Scouting di più di 1000 progetti e startup tecnologiche altamente innovative a livello nazionale e internazionale** con l'obiettivo di portare l'innovazione nel mondo dello sport italiano e alimentare il *deal flow* della business unit incubatore.
- **Revisione continua del modello di business e attività di sviluppo di business** con l'obiettivo di ottimizzare il modello di ricavi di Wylab e raggiungere la sostenibilità nel medio termine, che ha portato ad un aumento del fatturato da 270K a 1 milione di Euro, al raggiungimento di un EBITDA positivo per gli ultimi 4 anni e ad utile di esercizio per 3 anni consecutivi dopo le perdite dei primi 5 anni.
- **Gestione del portafoglio di investimenti di Wylab**, attraverso il coordinamento di attività di *due diligence* e monitoraggio, lo studio del mercato e dei piani finanziari delle aziende partecipate, il supporto al raggiungimento degli obiettivi finanziari e di business delle startup.
- **Attività di ricerca e relazione con i principali investitori di startup** in Italia e a livello europeo con i principali fondi di investimento VC in startup sport-tech.
- **Sviluppo di nuove opportunità di business per le startup del network** tramite la valorizzazione delle relazioni con i soggetti apicali delle principali organizzazioni sportive italiane e internazionali.
- Ricerca, valutazione e **conclusione di numerose partnership strategiche**, principalmente con organizzazioni sportive e operatori in ambito sport-tech, incubatori e acceleratori di livello internazionale per supportare lo sviluppo del business di Wylab.
- **Creazione ed organizzazione di numerosi eventi con ruolo di conduttore** non solo nell'ambito dei programmi di Open innovation ma anche connessi all'attività di promozione di Wylab (Sports Tech Week, Zueni Festival, Liguria Crea Impresa, ESport dal sogno al....
- **Ideazione e vendita di corsi di formazione** per professionisti in ambito sportivo (7 edizioni di Football Data Analyst) e per le nuove competenze soft digitali e manageriali (Digital Marketing, Gestione del Tempo, Arte della negoziazione, Presentation Skills, Public Speaking) e percorsi di formazione per aziende di medio-grande dimensioni.
- **Testimonial e speaker di Wylab** in occasione dei principali **eventi e convegni del settore** in Italia e all'estero.
- **Responsabilità di un team di 10 persone** impegnate nelle seguenti funzioni: controllo di gestione e finanza; partnership e consulenze; gestione di uno spazio di coworking e di una community di 100 persone tra aziende e co-worker; organizzazione e gestione di eventi e corsi di formazione, servizi di consulenza e mentorship alle startup, comunicazione e marketing.

Lega Serie B

Milano

Responsabile Area Digital e Relazione con i Tifosi

da luglio 2010 a ottobre 2018

RESPONSABILITÀ E RISULTATI RAGGIUNTI

► **Riporto diretto al Direttore generale e al Presidente**

► **Creazione da zero dell'area digital**, con responsabilità sullo sviluppo dell'infrastruttura digitale, la gestione dell'attività di comunicazione e marketing sui social media, la relazione con i tifosi, l'acquisizione di lead e la gestione delle campagne di marketing e attivazioni degli sponsor.

► **Selezione, training e gestione di un team** di tre persone, coordinamento di due agenzie esterne e numerosi partner e fornitori, relazione quotidiana con l'area legale, finanziaria, commerciale e comunicazione.

- ▶ **Disegno, implementazione e gestione della strategia di trasformazione digitale** a sostegno degli obiettivi di business, creazione di un'infrastruttura digitale fan-centrica con un nuovo sito web dalla rinnovata esperienza di navigazione e il lancio della prima applicazione mobile della Lega B.
- ▶ **Progettazione e realizzazione della strategia di comunicazione e marketing sui Social media** che ha portato a un tasso di interazione sulla Pagina Facebook ufficiale della Lega B superiore a Serie A TIM, Major League Soccer, English Football League e alla creazione di un valore media per il Title Sponsor del campionato pari a 1,2 milioni di Euro, con un incremento del 15% nel secondo anno di partnership.
- ▶ **Gestione di una community di 400.000 fan sui canali social ufficiali di Lega B** (Facebook, Twitter, Instagram) e sviluppo del primo progetto di co-creazione di contenuti con i tifosi, con un aumento del 133% nel tasso di coinvolgimento e del 100% nel numero di interazioni sui singoli post.
- ▶ **Introduzione del concetto di *Fan Relationship Management (FRM)* nel contesto della Lega B** con lo sviluppo del primo database di tifosi, l'armonizzazione di informazioni provenienti da fonti e punti di contatto diversi della Lega e dei club associati, l'acquisizione di 80.000 contatti e la creazione di un protocollo per la gestione dei consensi e della privacy degli utenti già conforme alla nuova normativa europea (GDPR).
- ▶ **Gestione diretta delle campagne di marketing e comunicazione**, dalla strategia, all'analisi dell'audience, dalla creazione dei contenuti alla realizzazione delle campagne con l'invio di centinaia di migliaia di email negli ultimi due anni.
- ▶ **Lancio della prima piattaforma di fan engagement e loyalty sul web** che, grazie anche al complesso coordinamento delle 22 società associate alla Lega B, ha portato al coinvolgimento di 80.000 tifosi e la generazione di 20.000 contatti.
- ▶ **Organizzazione di numerosi workshop di formazione** rivolti ai responsabili marketing e comunicazione dei club associati sul tema della Comunicazione e del Marketing sui Social media con un tasso di soddisfazione delle aspettative superiore al 95%.
- ▶ **Creazione di alleanze strategiche con giornalisti, media, tifosi e influencer** per la promozione e il racconto della Serie B, risultate in un sensibile miglioramento della notorietà e reputazione della Lega B.
- ▶ **Realizzazione delle prime grandi ricerche di mercato sul tifoso della serie B** che hanno permesso di raccogliere preziosi insight sul mondo degli appassionati della Serie B.
- ▶ **Realizzazione del progetto dati ufficiali** e conclusione di un duplice accordo per la vendita dei diritti di *betting streaming* e dei dati statistici del campionato, che ha portato allo sviluppo del primo sistema di raccolta, certificazione e distribuzione dei dati nel mondo del calcio e alla generazione di ricavi per 1,4 mio di Euro.
- ▶ **Coordinamento dei 22 Supporter Liaison Officer (SLO) della Lega**, per l'implementazione di una nuova figura professionale all'interno delle società di calcio, la creazione di una relazione basata sul dialogo tra i club e i tifosi, il miglioramento dell'esperienza e dell'atmosfera durante gli eventi sportivi.

Calciatore professionista

luglio 1997 – giugno 2009

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- **Presenter Mastery** **febbraio 2024 – gennaio 2025**
 - Percorso di formazione in public speaking, comunicazione e l'arte delle presentazioni
- **Esame Hsk 4° livello – Certificazione Lingua Cinese** **giugno 2012 e settembre 2015**
- **Corso di Business Cinese, Università di Milano** **febbraio - maggio 2012**

- **Corso di Digital & Mobile Marketing, Politecnico di Milano** **marzo - ottobre 2012**
▶ Digital marketing; Mobile marketing; Social media e reputation marketing; Digital marketing Analytics. Il focus del corso sono le opportunità di business collegate ai nuovi media e alla tecnologia come fattore abilitante del processo di relazione con il cliente.
- **Social Media Success Summit** **2015 e 2012**
▶ La più grande conferenza online sui Social media, organizzata da *Social Media Examiner*, con lezioni condotte dai maggiori esperti mondiali sui temi principali, le tattiche e gli strumenti di social media marketing.
- **Master in Strategie per il Business dello Sport** **settembre 2009-giugno 2010**
▶ È stato fondamentale per valorizzare al meglio la mia laurea in economia e l'esperienza da atleta professionista. Materie di studio: Marketing; Sports system; Gestione delle relazioni e della comunicazione; Marketing dello sport, Gestione dello sport business; Diritto dello sport.
- **Laurea in Economia e Commercio, Università di Bologna** **marzo 1998**
▶ Materie di studio: Finanza aziendale; Economia degli intermediari finanziari; Economia Internazionale; Matematica Finanziaria; Statistica. Ho preparato la tesi di laurea alla University of Warwick, Coventry, Inghilterra, da maggio a luglio 1997.

INTERESSI

Lo studio e la conoscenza delle lingue sono per me una vera passione e un lasciapassare importante nell'approccio con paesi e culture stranieri. Oltre a frequentare corsi privati di inglese, spagnolo e cinese, nell'agosto del 1995 ho trascorso un mese alla *Universidad Internacional para extranjeros Menéndez y Pelayo* (Santander, Spagna), dove ho approfondito lo studio della lingua spagnola. Nel 2009 ho vissuto un mese a Qingdao, Cina, per un corso intensivo di cinese mandarino.

Da appassionato di cucina e innamorato dell'universo enogastronomico, nel marzo del 2004 ho frequentato il corso di cucina classica della scuola *Alto Palato* di Milano.

Lo sport fa da sempre parte di me. In questo momento mi diverto con il running, che mi dà grande energia ed equilibrio e sono impegnato a migliorare i miei tempi nella Mezza maratona, che corro in 1 ora e 21 minuti, e nei 10 chilometri.