Lorenzo Cabras

Curriculum Vitae | 2026



Cursus Studiorum

Master in Digital Marketing
EAFRA 2001

Laurea in Economia
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI GENOVA
Facoltà di Economia 1995 - 1999

Diploma di Maturità Scientifica
Liceo Scientifico Statale Nicoloso Da Recco 1989 - 1994

Contatti

+39 3498536503

lorenzo.cabras@gmail.com

Via Achille Grandi, 23
20054 Segrate (MI) - ITALY

Sintesi

25 anni di esperienza in ambito Marketing Communication, ricoprendo sia ruoli in azienda (corporate e brand) che in consulenza di comunicazione (agenzie e centri media). Imprenditore dal 2012 nella consulenza di comunicazione e nelle start-up innovative.

Skills

- Imprenditorialità
- Management
- Business development
- Business Strategy
- Marketing & Communications
- Docenza
- Team building
- Mentorship & training

Ruoli attuali

Founding Partner & Chief Executive Officer
Great Scott 2024 - oggi

Sono co-fondatore, Presidente del CDA e CEO di Great Scott, Consultancy Boutique dedicata alla strategia di marketing e al brand advisory con clienti nazionali e internazionali.

Founding Partner & Chief Operating Officer
Maltese 2024 - oggi

Sono tra i co-fondatori, membro del CDA con delega alle Operation e alla Strategia di Maltese.Beer, il più dinamico marketplace italiano dedicato al mondo della birra artigianale; qui mi occupo della strategia di branding, della direzione MarCom e della direzione sulla gestione operativa.

Senior Partner & Chief Marketing Officer
AstraMind 2025 - oggi

Entrato in quota AstraMind attraverso la nostra holding finanziaria, partecipo alla rivoluzione nel campo degli LLM che questa società sta portando sui mercati nazionali e esteri; mi occupo della definizione della brand strategy, del go-to-market e delle relazioni istituzionali con clienti, stakeholder e investitori.

Docenze attive

Università degli Studi di Padova
2021 - oggi
Docente a contratto del Laboratorio di Branding, Corso di Laurea in Comunicazione
Corso di 42 ore per il corso di laurea triennale.

Università degli Studi di Genova
2022 - oggi
DIEC (Dipartimento di Economia)
Lecturer su invito
Seminari di branding strategy e marketing

IANUA - Scuola Sup. dell'Università di Genova
2022 - oggi
Lecturer su invito
Summer School di IANUA

Titoli accademici

Università degli Studi di Genova
2026- oggi
DIEC (Dipartimento di Economia)
Cultore della Materia in Marketing

Esperienze pregresse

Founding Partner & Chief Strategy Officer
Different (oggi NextDifferent) 2020 - 2024
Nel percorso di merge fra True Company, Acqua Group e Young Digitals che ha generato la nascita di DIFFERENT, ho avuto la responsabilità del posizionamento strategico della nuova communication company, del suo background valoriale e della definizione di value chain e offering.
Sono stato membro del CDA, con delega alla supervisione dello standard strategico sulle attività dedicate ai clienti e con delega - in tandem con altri membri del board - allo sviluppo organico e del business e dei canali di new business.

Managing Partner & Client Service Director
True Company 2017 - 2020
Responsabilità dell'intero team Client Service in termini qualitativi (roster clienti, servizi erogati, etc.) e quantitativi (definizione budget & forecast, monitoraggio, supporto allo sviluppo).
Supervisione delle attività di Strategic Planning e supporto alle attività di General Management, in collaborazione con il Socio Amministratore.

Founding Partner & Chief Executive Officer
Sterling Cooper | part of True Company 2012 - 2020
Sterling Cooper è stata la Digital Unit di True Company; ho avuto la completa responsabilità della struttura, con focus su General Management, Direzione Commerciale e Business Development.

Account Manager / Account Director / Client Director
Mediakeys Italia 2012 - 2020
Centro Media internazionale con HQ a Parigi, per il quale – nel corso di 6 anni – ho ricoperto ruoli di crescente responsabilità in ambito di Account Management, fino alla direzione clienti.

Marketing Manager
Dieffe Ottica (oggi Officine Ottiche Italiane) 2003 - 2006
Responsabile per il posizionamento strategico corporate e brand e per tutte le attività di marketing dell'azienda.
Creazione della Academy per i clienti Ottici relativamente ai corsi ECM (Educazione Continua in Medicina) ai fini di fidelizzazione trade.
Supporto alla Direzione Commerciale nelle attività di promozione alla vendita.

Account Manager
Totem Comunicazione + Eventi
Gestione di portfolio clienti su progetti di comunicazione integrata, advertising ed eventi.
2002 - 2003

Marketing Analyst
Plasson Italia 2001
Design e sviluppo ricerche di mercato desk e field sul posizionamento dei prodotti.

Autorizzazioni

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".