



Novembre 2024

Min Lettura: 4 min

Numero Insights: 3

Investor Insights è la *Newsletter mensile del Gruppo Execus* dedicata agli stakeholders, contenente le informazioni più rilevanti sugli sviluppi strategici e le opportunità chiave perseguite dall'azienda.

1. Programma di acquisto di azioni proprie predeterminato

Il 4 novembre scorso il CdA di **Execus SpA** ha definito un programma di acquisto di azioni proprie predeterminato, in esecuzione della delibera dall'Assemblea dei Soci assunta in data 7 ottobre 2024. Tale programma è volto all'attuazione del **Piano di Stock Option Execus 2024-2027**, riservato agli amministratori della Società nonché a dipendenti, manager e collaboratori della Società, e del **Piano di Stock Grant Execus 2024-2027**, riservato a dipendenti con ruoli apicali della Società e delle controllate, approvati dall'assemblea dei soci del 7 ottobre 2024.

L'importo massimo in denaro allocato al Programma di Acquisto è pari a Euro 100.000,00, il numero massimo di azioni da acquistare è pari a 50.000 azioni ordinarie Execus.

La durata del Programma di acquisto è fissata dal 06.11.2024 al 06.12.2024

Per ulteriori dettagli, vi invitiamo a consultare il Comunicato Stampa dedicato

[Comunicato Stampa](#)

2. Futura Sistemi sceglie Execus come Partner Strategico per il 2025

Execus SpA ha supportato **Futura Sistemi S.r.l.**, software house italiana specializzata in soluzioni ERP e gestione delle reti idriche, nelle attività di **social selling** su LinkedIn. Questa collaborazione ha contribuito a migliorare il posizionamento digitale di Futura Sistemi, ampliando la rete professionale e incrementando la visibilità aziendale del **+400%.***

Il rafforzamento della visibilità è elemento chiave della strategia di Futura Sistemi che recentemente si è aggiudicata un **bando strategico** per la fornitura della piattaforma HYDROS a 12 gestori idrici pubblici del Veneto consorziati a Viveracqua, consolidando la propria reputazione nel settore idrico pubblico.

“Siamo lieti di proseguire la nostra partnership con Execus per il 2025, con l’obiettivo di sfruttare al meglio le nuove opportunità del digitale anche in un settore complesso e consolidato come il nostro. Il team di Execus ci supporterà con consulenza e formazione mirate, rafforzando la nostra visibilità e le competenze del nostro staff, per intercettare nuove occasioni di crescita attraverso strategie di digital marketing avanzate. Il nostro sguardo è oltreconfine, miriamo a portare i nostri servizi anche alle PMI europee” afferma **Giandomenico Allegri, Founder e CEO di Futura Sistemi**.

*Stima di visibilità estrapolata dai dati dell’attività registrati nella dashboard Execus da inizio progetto

[Per approfondire](#)

3. Adasta & Magnite insieme per la monetizzazione delle Inventory Display e Video

Adasta, in collaborazione con **Magnite**, leader globale nel settore dell’advertising sell-side, ha raggiunto risultati significativi nella monetizzazione pubblicitaria grazie all’adozione da parte di Adasta di **Demand Manager**, una soluzione avanzata, sviluppata da Magnite, per ottimizzare le aste Prebid dei siti degli editori gestiti in via esclusiva.

Test recenti su cinque wrapper hanno evidenziato incrementi di ricavi rilevanti, con **Novella 2000** a +11% e **Sportal.it** a +22%.

“Siamo orgogliosi di collaborare con un player del settore così importante come Magnite, attraverso strategie mirate ed efficienti e servizi di valore. La nostra collaborazione continua a evolversi, con l’obiettivo di introdurre ulteriori innovazioni che possano apportare beneficio agli editori Adasta e ottimizzare ulteriormente le strategie di monetizzazione. Insieme ci impegniamo a mantenere elevati standard di qualità e fornire soluzioni all’avanguardia nel settore della pubblicità digitale” afferma **Simone Chizzali, CEO & Founder di Adasta Media**.

[Per approfondire](#)



[Annulla iscrizione](#)