

## INFORMAZIONI PERSONALI

## MARCO STENDARDO

📍 Via Franco Salvi 20, Gavardo (Brescia)

📞 3476909683

✉ m.stendardo71@gmail.com      P.IVA 03690800986

🧑 Sesso Maschio | 📅 Data di nascita 06/05/1971 | 🇮🇹 Nazionalità Italiana

ESPERIENZA  
PROFESSIONALE

Da Ottobre 2013 - alla data  
attuale

**Docente/Formatore di Informatica – Comunicazione**

**CENTRO FORMAZIONE PROFESSIONALE ZANARDELLI – Sedi di Villanuova (BS) e Brescia**  
**Scuola delle Arti e della Formazione Professionale RODOLFO VANTINI – Rezzato (BS)**  
**SAEF S.r.l. – Sede di Brescia**

**CENTRO FORMAZIONE AVANZATA – Sede di Brescia**

Corsi per Aziende private, Apprendisti, Segreteria, Dote unica lavoro, ASA, OSS, ASO, Agenti Commerciali.

Corsi in presenza o modalità Online (Google Suite, Microsoft Teams, Webex Cisco, Zoom, Team Viewer)

- Corsi di Informatica Alfabetizzazione e Avanzati (Microsoft Windows versioni 8/10/11, Microsoft Office versioni 2010/13/16/19, 365 LibreOffice e OpenOffice vers 7, Thunderbird, Sicurezza informatica e Privacy, Social Network e navigazione).
- Corsi Smart Working (Google Suite, Microsoft Teams, Webex Cisco, Zoom, Team Viewer)
- Corsi Competenze Digitali
- Corsi Gestione Back Office - Segreteria
- Corsi Addetto Vendite – Marketing
- Corsi Comunicazione (Base e QRSP)
- Corsi Public Speaking

Attività o settore: Istruzione pubblica / privata

Da luglio 2010 a ottobre 2013

**Docente/Formatore di Informatica**

**Timiopolis srl – sede Gardone Val Trompia (BS)**

- Corsi Formatemp per disoccupati e disabili
- Corsi Informatica base e avanzati

Attività o settore Istruzione pubblica / privata

Da gennaio 2010 a luglio 2010

**Client Executive**

**Novell Italia srl (sede operativa Milano)**

- Principali attività svolte:
  - Gestione e sviluppo del portafoglio clienti già esistente
  - Gestione grandi clienti Key Account (Business Account profile)
  - Acquisizione di nuovi clienti (mappatura e qualificazione del territorio assegnato)
  - Gestione, ricerca e sviluppo di Business Partner Locali Area Nord Est

Attività o settore Information Technology and Services

Da gennaio 2007 a gennaio 2010

**Account & Partner Manager**

**BIZPOWER srl Consorzio Gruppo Energent (sede operativa Trezzano sul Naviglio - Milano)**

- Selezione, screening dei c.v. e definizioni delle risorse tecniche necessarie per l'implementazione dei progetti informatici.
- Gestione Fornitori e relative forniture software e hardware
- Gestione di bandi di gara pubblici
- Gestione, mantenimento e sviluppo Partnership

Attività o settore Information Technology and Services

Dal 1999 al 2006

### Account Manager

**BMC Software srl** (sede operativa Milano)

- Gestione e sviluppo del portafoglio clienti già esistente
- Gestione grandi clienti Key Account (Business Account profile)
- Acquisizione di nuovi clienti (mappatura e qualificazione del territorio assegnato)
- Attività di relazione a più livelli dipartimenti aziendali (CIO, Resp. Commerciale, Resp. IT, Resp risorse umane, Resp Organizzazione ecc)
- Attività di Marketing (invoicing, predisposizione campagne di promozione)
- Attività di reporting commerciale (forecast/pipeline settimanali) e pianificazione di strategie commerciali.

Attività o settore Information Technology and Services

Da gennaio 1998 a settembre 1999

### Analista Direct Marketing

**IBM Italia spa** (sede operativa Vimercate – Milano)

- Attività commerciali (predisposizione di offerte commerciali)
- Telecoverage (gestione via telefono e web di relazioni commerciali)
- Telemarketing (promozione campagne pubblicitarie in collaborazione con i partner presenti sul territorio)

Attività o settore Information Technology and Services

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1990 - 1997

### Laurea in Economia e Commercio

LIVELLO:101/110

Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano

- Economia aziendale, politica, Marketing
- Diritto privato, pubblico, commerciale
- Analisi 1/2 e Statistica

1985 - 1990

### Ragioniere Perito Commerciale

VOTO 55/60

Istituto tecnico commerciale "G. Schiaparelli" di Milano

## CORSI PROFESSIONALI

- Certificazione Informatica ECDL
- ITIL Foundation (certificazione Informatica)
- IT Service Management Solution (Remedy BMC Software)
- Corso Contabilità Intermedio (Formatemp)
- E-Solution Selling (IBM) – Comunicazione Vendite
- J.G. Martin&Partners – Vendite Marketing
- Negotiation Skills (Roger Fisher) - Vendite
- Sandler Selling System (Houston USA) – Comunicazione/Vendite
- Corso Lingua Inglese Level C1 – Oxford Group
- Corso di Salute e Sicurezza sui luoghi di lavoro Base – Formazione aggiuntiva per Preposto
- Corsi Comunicazione/Formazione SAEF: "Dalla voce al linguaggio del corpo" e "Uso dell'immagine nella formazione"

## COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre

Italiano

Altre lingue

Inglese

Francese

COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
B2	B2	B2	B2	B2
A1	A1	A1	A1	A1

## Competenze comunicative

- Spirito di gruppo, Team building
- Ottime capacità comunicative maturate attraverso l'esperienza quotidiana sul luogo di lavoro, presso i clienti/partner finali e come Docente Formatore
- Ottima capacità di ascolto e mediazione maturate durante le esperienze di lavoro e come Docente Formatore

## Competenze organizzative e gestionali

- Leadership
- Senso organizzativo, maturato durante l'organizzazione e predisposizione di progetti formativi e piani di sviluppo formativi

## Competenze professionali

- Ottime capacità motivazionali e coinvolgimento degli studenti
- Ottime capacità didattiche nell'insegnamento delle materie Informatiche – Marketing – Vendite - Comunicazione
- Gestione grandi clienti Key Account (Business Account profile)
- Acquisizione di nuovi clienti (mappatura e qualificazione del territorio assegnato)
- Attività di Marketing (invoicing, predisposizione campagne di promozione)
- Attività di reporting commerciale (forecast/pipeline settimanali) e pianificazione strategie.

## Competenze informatiche

- Ottima padronanza dei sistemi operativi Microsoft Windows 7/8/10 e Linux Suse
- Ottima padronanza degli strumenti Microsoft Office 2013/16/19 365 (Word, Excel, Power Point, Access, Outlook), OpenOffice e Libre Office versioni 5/6.
- Ottima padronanza delle piattaforme Smart Working, (Google Suite, Microsoft Teams, Webex Cisco, Zoom, Team Viewer, Thunderbird)
- Buona padronanza di alcune applicazioni gestionali: Sales Force, Siebel, SAP

Patente di guida

B

## ULTERIORI INFORMAZIONI

## Dati personali

Avvalendomi delle disposizioni di cui agli artt. 46 e 47 del DPR 445/2000 dichiaro sotto la mia responsabilità che quanto sopra riportato risulta essere vero e dichiaro inoltre di essere consapevole delle sanzioni penali ed amministrative, ai sensi degli artt. 75 e 76 del citato DPR 445/2000, in caso di dichiarazioni mendaci e di formazione od uso di atti falsi.



Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base art. 13 del Regolamento UE n. 2016/679 (Cd. GDPR)



Gavardo il 17/11/2023,

