

## INFORMAZIONI PERSONALI

MARCO STENDARDO

ESPERIENZA  
PROFESSIONALEDa Ottobre 2011 - alla data  
attuale**Docente di Informatica - Economia****Centro Formazione Professionale ZANARDELLI – Sedi di Villanuova sul clisi (BS) e Brescia****Centro Formazione Avanzata – Sede di Brescia****Timiopolis – Formatep Gardone V.T. (BS)**

- Corsi per Apprendisti, Dote unica lavoro, Disoccupati, Disabili e presso Aziende private
- Corsi Formazione di Informatica (Sistema Operativo Microsoft Windows versioni 7/8/10, Suite Microsoft Office versioni 2010/13/16, LibreOffice e OpenOffice vers 5/6, Thunderbird, Sicurezza informatica e Privacy, Internet e navigazione).
- Corsi Salute e Sicurezza sui luoghi di lavoro – DLGS 81/08 - BASE
- Corsi Gestione Back Office - Segreteria
- Corsi Addetto Vendite - Marketing

**Attività o settore:** Istruzione pubblica / privataESPERIENZA  
PROFESSIONALE

Da Maggio 2010 - a Marzo 2011

**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

I principali clienti sono realtà di medio grande dimensioni dislocate nell'area geografica Nord Est (Banche, Assicurazioni, Grande Distribuzione, Enti Pubblici ecc).

**Attività o settore:** Information Technology and ServicesESPERIENZA  
PROFESSIONALE

Da gennaio 2007 a aprile 2010

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

Esperienze acquisite:

- 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
- Registrazione ed inserimento ordini/contratti
- Gestione e analisi forecast/upside/pipeline

**Attività o settore:** Information Technology and Services

Dal 1999 al 2006

## Account Manager

**BMC Software 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)
- 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

## ESPERIENZA PROFESSIONALE

Da gennaio 1998 a settembre 1999

## Analista Direct Marketing

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

Principali attività svolte:

- 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)

Esperienze acquisite:

- Mappatura territorio
- Attività di Marketing (lead generation, invoicing, predisposizione campagne marketing ecc.)
- Attività di teamwork (attività di teamwork diretta a sviluppare idee per la realizzazioni di siti web verticali dedicati a determinate categorie merceologiche)
- Relazione con Business Partner locali (realizzazione di strategie commerciali comuni, eventi di business)

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 ½ e Statistica

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1985 - 1990

## Ragioniere Perito Commerciale

VOTO 55/60

Istituto tecnico commerciale "G. Schiaparelli" di Milano

- Ragioneria
- Tecnica Bancaria
- Contabilità aziendale

## CORSI PROFESSIONALI

## Corsi di Formazione:

- Certificazione Informatica ECDL
- 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
- ITIL Foundation (certificate)
- Corso Lingua Inglese Level C1 – Oxford Group
- Corso di Salute e Sicurezza sui luoghi di lavoro - Base

## COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	B2	B2	B2	B2	B2
Francese	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 materia 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 (Word, Excel, Power Point, Access, Outlook), OpenOffice e Libre Office versioni 5/6.
- Ottima padronanza dei sistemi di navigazione, social network e gestione posta elettronica (Thunderbird)
- Buona padronanza di alcuni applicativi gestionali: Sales Force/Siebel/SAP

## Patente di guida

B

## ULTERIORI INFORMAZIONI

Il sottoscritto, ai sensi e per gli effetti delle disposizioni contenute negli articoli 46 e 47 del decreto del Presidente della Repubblica 28 dicembre 2000, n. 445 e consapevole delle conseguenze derivanti da dichiarazioni mendaci ai sensi dell'articolo 76 del predetto D.P.R. n. 445/2000, sotto la propria responsabilità dichiara che le informazioni contenute nel presente curriculum corrispondono a verità..



Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel cv ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e del GDPR (Regolamento UE 2016/679).



Brescia il 04/09/2018,

