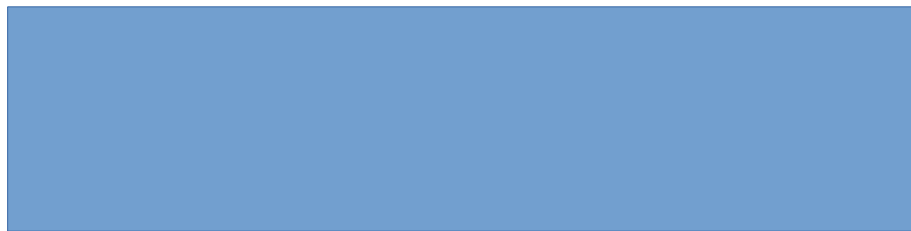


## INFORMAZIONI PERSONALI MARCO STENDARDO

ESPERIENZA  
PROFESSIONALEDa 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

**Account & Partner Manager**

Da gennaio 2007 a gennaio 2010

**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	COMPRENSIONE		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 2013/16/19 365 (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 alcuni applicativi 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

