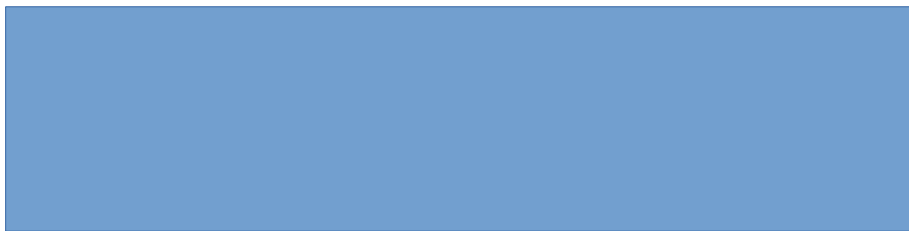


INFORMAZIONI PERSONALI **MARCO STENDARDO**ESPERIENZA
PROFESSIONALEDa Ottobre 2013 - alla data
attuale**Docente/Formatore di Informatica – Comunicazione**

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

