



Curriculum Vitae Europass



Informazioni personali

Cognome/Nome **Corazzi Paolo**

Indirizzo

Telefono(i) Abitazione Mobile

Contatti *Email:* *Skype:* *Linkedin:*

Cittadinanza Italiana

Data di nascita

Stato civile Coniugato

Occupazione Account Manager
Settore professionale Information Technology (*Financial & IT/Cloud solutions*)

Esperienza professionale

Lavoro e posizioni ricoperte **04/2015 → attuale**
Principali attività e responsabilità Account Manager
Mantenere le relazioni con le aziende clienti per consolidare i business esistenti e svilupparne di nuovi; acquisire nuovi clienti; creare pipelines di opportunità; proporre commitments affidabili.

Nome e indirizzo del datore di lavoro **Econocom International Italia SpA – filiale di Roma**
Tipo di attività o settore Settore Commercio - Locazione Operativa; Consulenza su Prodotti e Soluzioni IT/IoT, Cloud Services.

Lavoro e posizioni ricoperte **10/2013 – 04/2015**
Principali attività e responsabilità Key Account Manager
Gestione portfolio Large & Enterprise Account;
Responsabile commerciale del "Comitato Gare" aziendale;

Nome e indirizzo del datore di lavoro **Max Italia Srl (gruppo DLI SpA), Via Zoe Fontana, 220 – 00131 Roma**
Tipo di attività o settore Settore Commercio - Information Technology – Vendita Prodotti e Servizi IT

Lavoro o posizione ricoperti	03/2013 – 09/2013 Large Account Manager
Principali attività e responsabilità	Gestione portfolio clienti di tipologia Enterprise e Public Sector;
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Asystel Italia SpA , Via Perin del Vaga, 16 – 20156 Milano
Tipo di attività o settore	Settore Commercio - Servizi a supporto del Information Technology
Lavoro o posizione ricoperti	04/2000 – 02/2013 Key Account Manager / RAC - Resp. Area Commerciale (gestione Team Sales Account)
Principali attività e responsabilità	Gestione vendite e relazioni commerciali su specifico portfolio Large & Enterprise Account
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Asystel SpA , Viale Certosa, 220 – 20156 Milano
Tipo di attività o settore	Settore Commercio – Information Technology – Vendita prodotti e servizi IT
Lavoro o posizione ricoperti	07/1984 – 03/2000 1984/1986 – Assistenza e programmazione in linguaggio Borland Paradox per la gestione vendite e magazzino 1986/1988 – Inside Sales e gestione gare d'appalto su clienti SMB e Corporate 1988/1990 – Sales Account con portfolio iniziale di 20 clienti aziendali incrementato di 40 unità. 1990/2000 – Sales Account e gestione della struttura vendite di prodotti IT e arredo ufficio.
Principali attività e responsabilità	Sales Account
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Tilesi Erminio Srl , Via Boncompagni, 95 – 00187 Roma -
Tipo di attività o settore	Settore Commercio - Forniture ufficio, arredi ufficio; Vendita prodotti Informatici e di consumo.

Istruzione e formazione

Titolo della qualifica rilasciata	02/2018 – 12/2018 GAM - Global Account Manager
Principali tematiche/competenza professionali possedute	Gestione di un Team di Account Manager delle diverse aziende del gruppo Econocom su specifico cliente Enterprise
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Master University – <i>Massimo Bandinelli</i>
Titolo della qualifica rilasciata	02/2005 – 04/2005 RAC - Responsabile Area Commerciale
Principali tematiche/competenza professionali possedute	Conduzione di un Team di Sales Account – capacità di formare, organizzare e gestire un gruppo di Sales Junior
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	ASMS - Via Sala, 17 - 20056 Trezzo sull'Adda (MI)

Titolo di studio **Diploma Superiore**

Principali tematiche/competenze Materie umanistiche, materie tecniche, lingue straniere (inglese e francese), diritto, economia aziendale, gestione d'impresa.

Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione IPSSAR – Velletri (RM)

Capacità e competenze personali

Madrelingua(e) **Italiano**

Altra(e) lingua(e)

Autovalutazione

Livello europeo (*)

Inglese

Francese

Comprensione				Parlato				Scritto	
Ascolto		Lettura		Interazione orale		Produzione orale			
B2	Utente autonomo	B2	Utente autonomo	B1	Utente autonomo	B1	Utente autonomo	B2	Utente autonomo
A1	Utente base	A1	Utente base						

(*) Quadro comune europeo di riferimento per le lingue

Capacità e competenze sociali

Ho un'ottima capacità ed esperienza di relazione con il Board ed i C-Level delle aziende di livello Large ed Enterprise.

Riesco a comunicare in modo chiaro e preciso, rispondendo a specifiche richieste della committenza e/o dell'utenza di riferimento grazie anche alle tante attività di relazione intrattenute sia con le aziende clienti che con i principali Brands di settore, nelle diverse esperienze professionali precedentemente citate.

Sono competitivo, istintivamente curioso e deciso, motivo questo di una crescita professionale continua che ha sviluppato in me un'elevata capacità e credibilità nella proposizione di prodotti, soluzioni e servizi a valore (business consultant)

Ho un'elevata attitudine e facilità nelle relazioni interpersonali; dai miei clienti sono considerato un consulente preparato ed affidabile, per tale motivo con i clienti riesco ad instaurare rapporti di fiducia duraturi e proficui.

Capacità e competenze organizzative

Sono in grado di organizzare autonomamente il lavoro, progettare e realizzare un piano commerciale, definire i relativi obiettivi ed un commitment attendibile; capacità acquisite nelle diverse esperienze professionali, necessarie per gestire le diverse attività rispettando scadenze e target aziendali.

Riesco a lavorare con ottimi risultati anche in situazioni di stress.

Ho una buona predisposizione nel lavorare in team e per obiettivi ed un'ottima esperienza nella gestione di team sales; se necessario sono in grado di intervenire in qualsiasi situazione grazie alla mia capacità di individuare le giuste soluzioni in tempi rapidi.

Capacità e competenze tecniche

Nei miei 30 anni di lavoro nel settore del ICT ho frequentato con successo corsi di formazione alla vendita, conseguito certificazioni sales e acquisito competenze su prodotti e soluzioni di molti dei principali Brands HW e SW, ancora oggi leader di mercato.

Ho specifiche competenze ed esperienze nella proposizione di prodotti e soluzioni in ambito Cloud, Data Center, EUC, Mobile, Printing, IoT, Smart Working/Presence, Smart Energy, Unified Communications.

Capacità e competenze
informatiche

So utilizzare i diversi applicativi del pacchetto Office che utilizzo quotidianamente oltre ai vari applicativi aziendali per la gestione ed analisi del commitment e delle vendite.

Hobby e tempo libero

Sono un appassionato dell'High Tech e pertanto mi tengo costantemente aggiornato su tutti i nuovi prodotti tecnologici e informatici in uscita sul mercato mondiale tramite riviste di settore e siti web specializzati.

Ho praticato per anni l'Arrampicata Sportiva, disciplina stupenda a contatto con la natura dove ogni scalata è una sfida sempre nuova. Grazie a questo sport ho imparato ad osservare attentamente le difficoltà che si presentano, nella vita come nel lavoro, per affrontarle nel modo migliore e superarle rapidamente.

Amo particolarmente lo sci che pratico ogni qualvolta mi è possibile.

Patente

Automobilistica (patente B) – Motociclistica (patente A)

Ai sensi della legge 675/96, autorizzo il trattamento dei miei dati personali.