



CARLO ARTOM

Ruolo in RETiQA

COORDINATORE DI RETE

Specializzazione

Sales and Marketing Manager

Contatti



ESPERIENZE PROFESSIONALI

02/2016 – Oggi

SALES AND MARKETING MANAGER

ServiceNET Italia (<http://www.servicenet-it.com/>)

Mansione svolta:

- Sales & Marketing Manager realizzazione dei programmi marketing e delle politiche commerciali associate ai progetti della ServiceNet S.R.L.
- Affiancamento della forza di vendita e monitoraggio al fine di ottenere il reale grado di soddisfazione dei Clienti potenziali.

Settore economico di riferimento: Agency Design specializzata in Digital Marketing. Relizzazione di portali per il marketing territoriale rivolto al mercato delle PMI e in generale di accordi di collaborazione con le più importanti associazioni di categoria, corporazione e aggregatori quali Confindustria, Confesercenti, Confartigianato, Luis & Lab, rivolgendo la propria attenzione alla realizzazione di piattaforme di business matching per l'internazionalizzazione.

2014 – 2015

SALES MANAGER

SCS S.R.L. (Business Partner, Associate)

Mansione svolta:

- Impostazione e sviluppo delle trattative in collaborazione con i dirigenti responsabili della Urmet TLC S.P.A.
- Supervisione dell'attività di due-diligence supportata dagli studi professionali necessari per la verifica di informazioni riguardanti la situazione patrimoniale, finanziaria, fiscale e legale; stesura del piano industriale e del Business Plan a supporto della proposta d'acquisizione presentata.
- Amministratore Unico e interfaccia primaria delle procure attive all'atto dell'acquisizione, coordinamento della rete commerciale.

Settore economico di riferimento: Intercettazioni Legali.

2008 – 2013

BUSINESS DEVELOPMENT CHANNEL MANAGER

Cisco System Italy. (https://www.cisco.com/c/it_it/index.html)

Mansione svolta:

- Channel Area Manager per l'Italia con mansioni di sviluppo nazionale.
- Riorganizzazione e sviluppo del territorio con partner locali e partner già fidelizzati armonizzando le attività e gestendo le sovrapposizione tra System Integrator e Dealer con presenza nazionale e Reseller locali facendo registrare nei vari FY crescite significative (FY'09 + 9%; FY'10 + 35%; FY'11 + 88%; FY'12 + 76%) nonostante la forte contrazione economica degli ultimi anni.

Settore economico di riferimento: Produzione e Sviluppo di strumenti e dispositivi biomedici.

2003 – 2008

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

I.T.S. Information Technology Services S.P.A.

Mansione svolta:

- Business Developer Manager con il compito di, identificare le strategie marketing/commerciali per il segmento di mercato B2B nei settori Industry, Telco e PAC.
- Analizzare i mercati target finalizzati a classificare segmentare e valutare i potenziali.

- Implementare e definire attività di marketing in termini di offerte commerciali con le relative analisi/verifiche sulle previsioni delle vendite. La posizione riportava al Direttore Commerciale di ITS S.P.A. la quota assegnata era pari a 7,5 milioni di euro.

Settore economico di riferimento: Organo di circa 600 unità che opera nell'ambito dei servizi professionali ICT proponendosi come System Integrator e Software Factory nei segmenti di mercato delle Telecomunicazioni, PAC e PAL.

1997 – 2003

Siemens Nixdorf S.P.A., Siemens Informatica S.P.A., Fujitsu Siemens S.P.A.

Mansione svolta:

Ruolo dal 2002 al 2003: Parte dello staff dell'AD di Fujitsu Siemens Computer S.P.A. con la responsabilità di marketing/commerciale di progetti speciali a carattere nazionale quale ad esempio la definizione e realizzazione della rete di vendita indiretta dell'Italdata S.P.A. curando in prima persona la stesura di tutte le linee guida (commerciali, manutentivi e finanziari amministrativi).

Ruolo dal 1999 al 2001: Area Sales Manager Centro Sud Italia, l'attività svolta consisteva nella gestione del canale indiretto per tutta l'area Centro Sud Italia. L'area geografica di competenza comprendeva 12 regione e comportava la gestione e il coordinamento dei Channel Marketing presenti sul territorio e delle risorse a supporto del business. La quota assegnata per l'anno 2001 era pari a 32 milioni di euro registrando un incremento del 7%. La posizione riportava al Direttore Vendite Canali Indiretti.

Ruolo dal 1997 al 1998: Channel Account Manager per il Centro Italia (Lazio, Umbria, Campania, Abruzzo e Sardegna); sviluppo e mantenimento dell'area di competenza attraverso partner presenti sul territorio, buone performance e un significativo sviluppo delle regioni maggiormente periferiche (Umbria, Abruzzo e Sardegna).

Settore economico di riferimento: Interi comparti merceologici (Informatico – Telecomunicazioni).

1995 – 1997

SALES MARKETING MANAGER

Dataware Technologies Inc

Mansione svolta:

- Sales Marketing Manager per l'Italia.
- Sviluppo della rete commerciale indiretta costituita da VAR e System Integrator.
- Attuazione del programma marketing a supporto delle attività di vendita dei Partner in relazione alle attività progettuali prevalentemente verso i Grandi Utenti, P.A., Industria e Finanza.

Settore economico di riferimento: Multinazionale americana, quotata al NASDAQ (DWTI), con direzione Cambridge (MA) U.S., 18 filiali nel mondo, leader mondiale nello sviluppo di applicazioni CD-ROM e nel software di full-text retrieval.

1990 – 1995

SALES MANAGER

Microsoft S.P.A.

Mansione svolta:

- Area Sales Manager con il computo di sviluppo della rete di vendita in base alle politiche commerciali, marketing e di prodotto dell'azienda.
- Gestione supervisione dei Solutions Provider presenti sul territorio. Nel FY'95 la revenue aggiunta nei segmenti di mercato di competenza era pari a 11 miliardi di lire. La posizione riportava al Direttore Vendite Canale Indiretto.

Settore economico di riferimento: Multinazionale leader mondiale nella progettazione, produzione e commercializzazione di soluzioni ed architetture software (S.O., Applicativi e tool di sviluppo).

1987 – 1990

DISTRICT SALES MANAGER

Compaq S.P.A.

Mansione svolta:

- District Sales Manager, generazione della domanda da parte dei potenziali clienti e successivamente nel convogliare le vendite attraverso la rete dei partner qualificati più idonei in funzione delle loro specifiche competenze e delle esigenze degli End User.

- Particolare attenzione rivolta al rispetto delle politiche commerciali e all'integrità dell'immagine della Compaq stessa.
- Area di competenza: Campania, Calabria, Basilicata, Puglia. Nel 1990 l'area assegnata registrava un incremento del 27% in termini di volumi, con un fatturato pari a circa 9 miliardi di lire.

Settore economico di riferimento: Multinazionale leader mondiale per produzione e vendita di server, personal computer e notebook.

1983 – 1987

ACCOUNT MANAGER

N.T.G. Nuove Tecnologie Grafiche S.R.L.

Mansione svolta:

- Account Manager per la divisione “electronic publishing” con obiettivi specifici mirati allo sviluppo del canale indiretto per il Centro Italia ad esclusione dell'area di Roma sviluppata direttamente. Nel 1997 il fatturato realizzato era pari a circa 5 miliardi di lire composto da 3,5 miliardi relativi alla vendita di sistemi 1,5 miliardi di servizi erogati.

Settore economico di riferimento: Società operante nel settore dell'editoria elettronica presente in Italia con sede a Roma e Milano. Azienda fornitrice di sistemi per l'impaginazione di testo e immagini, rivolte al mercato specifico dei “Quotidiani” punto di rappresentanza di varie multinazionali americane (Alex gruppo Kodak, Kuzweil gruppo Xerox Image System, Xyvision) con l'esclusiva, in termini di rappresentanza commerciale, sul territorio nazionale e per l'area geografica del bacino mediterraneo.

1982 – 1983

SOTTOTENENTE ARMA TRASMISSIONI

Esercito Italiano

Mansione svolta:

- Attività di addestramento e formazione presso la SCUT rivolto a personale militare da specializzare nell'uso dei mezzi trasmissivi, comandante di plotone e ufficiale istruttore in Armi e Lezioni di Tiro.

Settore economico di riferimento: Sottotenente nell'arma delle trasmissioni

TITOLI DI STUDIO E FORMAZIONE:

1980 - 1983

LAUREA IN GIURISPRUDENZA

Università La Sapienza, Roma

1974 - 1979

LICEO SCIENTIFICO

ITI Enrico De Nicola

COMPETENZE LINGUISTICHE:

Lingue Madre: Italiano - **Lingua Inglese:** **Comprensione:** Ascolto/Lettura B1. **Parlato:** Interazione/Produzione orale B1. **Produzione scritta:** B1