

**FORMATO
EUROPEO PER IL
CURRICULUM
VITAE**



**INFORMAZIONI
PERSONALI**

Nome
Indirizzo
CAP – Città – Provincia
Telefono
E-mail
Patente
Automunito
Nazionalità
Luogo di nascita
Data di nascita

**ESPERIENZA
LAVORATIVA**

ANNOTAZIONE

**● FEBBRAIO 2019 -
OGGI**

- TIPO DI AZIENDA O SETTORE
- PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ

**● APRILE 2015 AGOSTO
2018**

- **GENNAIO 2014 –
MARZO 2015**
- TIPO DI AZIENDA O SETTORE
- PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ

CASELLA ROBERTO

Nelle esperienze di cui di seguito non indico alcuna Ragione Sociale di aziende con cui ho collaborato per motivi di riservatezza in particolar modo per quanto riguarda la società di cui sono ancora socio a tutti gli effetti.

CONSULENTE APPLICATIVO – PROJECT LEADER

Sviluppo soluzioni Gestionali ERP/CRM/Web – Partner ARXivar

Il mio compito è stato, inizialmente, selezionare e adottare una soluzione CRM Open Source da adottare dapprima internamente e poi proporlo ai Clienti in particolare a quelli che hanno il Gestione ERP aziendale. Mi è stato affiancato uno sviluppatore PHP con il quale abbiamo raggiunto un livello di conoscenza della soluzione molto approfondito che ci ha permesso di implementare in maniera sostanziale la soluzione con particolare attenzione a soddisfare le esigenze dei Clienti. Abbiamo integrato interessanti interfacce con ARXivar ed anche Creditsafe di Cerved e stiamo completando l'interfacciamento con il centralino Voip. Io mi occupo della fase di demo e della parte di pre analisi ed analisi e della formazione ed assistenza dei Clienti.

Ho collaborato con una Azienda che si occupa della gestione dei bagagli "disguidati" dell'Aeroporto Marco Polo di Venezia, svolgendo attività di Pick Up giornalieri e consegna al domicilio dei passeggeri. Ho anche creato una soluzione gestionale (*back-office e web app*) per il tracciamento dei bagagli "disguidati" quando vengono a mancare le etichette identificative delle Compagnie aeree.

ACCOUNT MANAGER

TELEFONIA E SMART APP

Account Manager/Consulente Business per una importante Agenzia Vodafone presente su tutto il territorio nazionale con agenzie di proprietà diretta.

● **GENNAIO 2012 –
GENNAIO 2014**

● **MARZO 2009 –
DICEMBRE 2011**

- TIPO DI AZIENDA O SETTORE
- PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ

● **SETTEMBRE 2008 –
MARZO 2009**

- TIPO DI AZIENDA O SETTORE
- PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ

**GENNAIO 2008 –
AGOSTO 2008**

- TIPO DI AZIENDA O SETTORE
- PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ

**SETTEMBRE 2004 –
SETTEMBRE 2007**

- TIPO DI AZIENDA O SETTORE
- PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ

● ANNOTAZIONI

**SETTEMBRE 2002 –
SETTEMBRE 2004**

- TIPO DI AZIENDA O SETTORE
- PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ

NON OCCUPATO

SOCIO OPERATIVO

PRE SALE MANAGER E RESPONSABILE MARKETING.

ICT – Soluzioni CRM e CRM Mobile

Seguo la parte commerciale per quanto riguarda la dimostrazione delle soluzioni di CRM e CRM Mobile affiancando i Commerciali interni ed i Partner (*software house e KAM di Vodafone Italia*).

Supporto i Commerciali ed i Partner nella definizione delle offerte sia per la parte progettuale che per quella economica.

Partecipo come relatore per la mia azienda ad incontri organizzati dalla R.I.M. Italia (*produttrice dei dispositivi BlackBerry®*) e da Vodafone Italia per esporre le Case History realizzate.

Mi occupo di seguire i Clienti Direzionali per attività di up-selling.

Studio e realizzo le documentazioni aziendali e seguo il telemarketing interno.

SENIOR ACCOUNT MANAGER

Web Agency

Account Manager per la progettazione e realizzazione di siti/portali con un grande impatto comunicativo e su una piattaforma di Web Marketing tecnologicamente innovativa per il posizionamento dinamico dei siti/portali nei motori di ricerca.

SENIOR ACCOUNT MANAGER

Web Agency – Software House

Ho seguito e indirizzato lo sviluppo delle attività commerciali e di Marketing per l'avvio della B.U. che aveva il compito di proporre la soluzione di CRM realizzata; ho definito le politiche commerciali ed i listini sia della Diretta che dell'Indiretta.

SOCIO AMMINISTRATORE

ICT – Soluzioni CRM e CRM Mobile

Socio fondatore di una società che produce e commercializza una piattaforma tecnologica sviluppata in Java su tecnologia Open Source; tale piattaforma è incentrata su di un sistema di CRM esteso che, integrato con sistemi di Archiviazione Documentale e di Business Intelligence, copre tutte le funzioni operative delle aziende dalla Raccolta degli Ordini alla Gestione dell'Assistenza Post-Vendita su pc portatili, PDA ed anche dispositivi mobile BlackBerry®.

Il 28 Agosto 2007 mi sono dimesso dal CDA dell'Azienda per divergenze sulle modalità di gestione della parte commerciale; la mia decisione è dovuta alla assoluta immobilità dell'Azienda nei confronti di uno sviluppo della rete di vendita, dalla mancanza di disponibilità ad aumentare la visibilità aziendale sul territorio con azioni di marketing mirato e di telemarketing.

SENIOR ACCOUNT MANAGER

(AGENTE MONOMANDATARIO)

Sviluppo Software Gestionale

Agente monomandatario per una software house con sede a Mestre (VE), concessionaria del Gruppo Zucchetti per prodotti gestionali rivolti alle medie e grandi aziende.

**OTTOBRE 2001 –
SETTEMBRE 2002**

- TIPO DI AZIENDA O SETTORE
 - PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ

**GENNAIO 2001 –
SETTEMBRE 2001**

- TIPO DI AZIENDA O SETTORE
 - PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ

**GENNAIO 2000 –
DICEMBRE 2000**

- TIPO DI AZIENDA O SETTORE
 - PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ

**NOVEMBRE 1998 –
DICEMBRE 1999**

- TIPO DI AZIENDA O SETTORE
 - PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ

**MAGGIO 1997 –
OTTOBRE 1998**

- TIPO DI AZIENDA O SETTORE
 - PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ

**AGOSTO 1996 –
MAGGIO 1997**

- TIPO DI AZIENDA O SETTORE
 - PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ

**SETTEMBRE 1994 –
LUGLIO 1996**

- TIPO DI AZIENDA O SETTORE
 - PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ

RESPONSABILE ICT

Amministrazioni condominiali

Ho collaborato con un importante studio di amministrazioni condominiali occupandomi della parte informatica ed organizzativa.

SENIOR ACCOUNT MANAGER

(AGENTE MONOMANDATARIO)

Sviluppo Software Gestionale

Agente Monomandatario presso un'azienda produttrice di una famiglia di prodotti software gestionali destinati alle PMI.

SENIOR ACCOUNT MANAGER

(AGENTE MONOMANDATARIO)

Sviluppo Software Gestione Paghe

Agente Monomandatario presso un rivenditore master, per tutto il Triveneto, di un software per la gestione paghe e stipendi e per la rilevazione delle presenze con il compito di formare e coordinare una rete di vendita diretta e indiretta composta quindi sia da Agenti o Venditori interni e sia da Rivenditori.

SENIOR ACCOUNT MANAGER (AGENTE MONOMANDATARIO)

Sviluppo Software Gestionale

Agente monomandatario presso l'headquarter europeo di una multinazionale Americana produttrice di un pacchetto software ERP. La mia attività consisteva nel prendere un primo contatto con l'azienda, valutare le necessità e capirne le reali esigenze riferendo i risultati agli analisti in sede in maniera da organizzare delle demo mirate alla risoluzione delle problematiche operative dell'azienda probabile cliente.

SENIOR ACCOUNT MANAGER

Sviluppo Software Gestionale – Partner IBM

Dipendente presso una Software House di Venezia; per questa azienda curavo, su tutto il territorio italiano, i rapporti con il canale di vendita indiretto, composto da Business Partner IBM.

SENIOR ACCOUNT MANAGER

(AGENTE MONOMANDATARIO)

Sviluppo Software Gestionale

Agente Monomandatario presso la sede italiana di una Multinazionale americana produttrice di sistemi integrati hardware e software per la gestione di aziende medio-grandi nel settore della ricettività e dell'hotellerie.

RESPONSABILE COMMERCIALE

Sviluppo Software Gestionale

Socio fondatore di una Software House con compiti di responsabile commerciale. Ho svolto attività di ricerca, selezione, reclutamento e istruzione del personale di vendita (*agenti, procacciatori, etc.*) partecipando, in prima persona, allo sviluppo del piano di marketing operativo adatto a ciascuno dei target group di riferimento (*punti vendita al dettaglio e all'ingrosso, organizzazioni nazionali di categoria come quella dei Medici Dentisti e Odontoiatri*).

**MARZO 1992 –
SETTEMBRE 1994**

- TIPO DI AZIENDA O SETTORE
 - PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ

**MAGGIO 1981 –
FEBBRAIO 1992**

- TIPO DI AZIENDA O SETTORE
 - PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ

**ISTRUZIONE E
FORMAZIONE**

• 2002

- NOME ISTITUTO
- QUALIFICA CONSEGUITA

• 1994

- NOME ISTITUTO
- QUALIFICA CONSEGUITA

• 1981

- NOME ISTITUTO
- QUALIFICA CONSEGUITA

• 1977/1981

- NOME ISTITUTO
- QUALIFICA CONSEGUITA

• 1972/1977

- NOME ISTITUTO
- QUALIFICA CONSEGUITA

RESPONSABILE COMMERCIALE

Sviluppo Software Gestionale

Responsabile Commerciale per tutto il territorio nazionale presso una Software House produttrice di un pacchetto gestionale verticale rivolto al settore della vendita al dettaglio e all'ingrosso di abbigliamento e calzature e del Retail non food in genere.

ANALISTA PROGRAMMATORE

Sviluppo Software Gestionale e Verticali

In questi anni ho svolto attività di Analista programmatore per diverse Software House ed anche di Responsabile CED su vari Sistemi (*Olivetti S600, Digital PDP, S/36, AS/400 e reti di PC*) sviluppando con diversi linguaggi (*Cobol, Dibol, Basic, RPG, etc.*).

A.N.A.C.I.

Ho partecipato al corso per Amministratori Condominiali organizzato dalla A.N.A.C.I., conseguendo l'attestato di Amministratore Condominiale.

Associazione Industriali di Venezia

Ho partecipato al corso per Agenti e Rappresentanti di Commercio organizzato dall'Associazione Industriali di Venezia, conseguendo l'attestato di Agente e Rappresentante di Commercio con il massimo del punteggio.

Istituto Meccanografico Veneto

Attestato di PROGRAMMATORE in linguaggio COBOL, riconosciuto dalla Regione Veneto, conseguito nell'anno 1981 presso l'Istituto Meccanografico Veneto di Padova.

Università degli Studi di Padova

Facoltà di Farmacia

Frequenza di 3 anni senza completamento del percorso di studi.

Liceo Scientifico "G. Bruno"

Diploma di Maturità Scientifica

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

PRIMA LINGUA

ALTRE LINGUE

ITALIANA (madrelingua)

INGLESE

- Capacità di lettura BUONA
- Capacità di scrittura BUONA
- Capacità di espressione orale SUFFICIENTE (DA MIGLIORARE)

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

Ho praticato per oltre venti anni la Pallavolo a livello agonistico raggiungendo apprezzabili risultati e conseguendo il tesserino di allenatore di pallavolo e ho seguito per cinque anni il settore femminile della stessa società in cui giocavo.

Ho praticato molti sport di squadra, tra cui calcio e basket.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Dotato di un profilo caratterialmente ottimista e aperto, predisposto al contatto umano, disponibile al dialogo e alla critica costruttiva, da sempre orientato al lavoro in team non disdegno l'iniziativa personale purché sempre inserita in un più ampio contesto aziendale. Ho evidenziato doti di entusiasta trascinatore per il raggiungimento degli obiettivi aziendali; ho sviluppato una ottima capacità di parlare in pubblico nel corso di seminari e incontri presso strutture quali le sedi IBM, di Carrier telefonici Nazionali e le Associazioni degli Industriali di varie città italiane. Ho gestito strutture commerciali interne ed esterne (agenti, procacciatori, etc.), rivelando doti di leadership e ottenendo buoni risultati. Nel corso delle mie collaborazioni mi sono occupato del telemarketing interno dalla definizione dei target di mercato, degli script specifici per prodotto e settore e del controllo dei risultati.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

Conoscenza approfondita di tutto il pacchetto Microsoft Office e di numerosi altri applicativi per l'editing dei testi e l'elaborazione di immagini e foto.

NOTE PERSONALI

Opero nel mondo dell'ICT dal 1981, dapprima come analista programmatore per circa dieci anni e successivamente come funzionario commerciale; ho avuto modo di approcciare vari settori merceologici di riferimento e proporre soluzioni software gestionali su diverse piattaforme e sistemi.

Ho maturato una solida conoscenza del tessuto imprenditoriale del Nord-Est - e non solo - e in particolare del mondo delle piccole medie aziende con significative esperienze anche con le medie e grandi aziende e mi sento quindi pronto ad affrontare esperienze di lavoro che mi permettano di mettere seriamente a frutto quanto appreso.

Dal 2004 "vivo" nel mondo delle soluzioni di CRM per le PMI e in particolare per le soluzioni di CRM Mobile per quanto riguarda i dispositivi mobile BlackBerry®.

Il CRM è per me una passione; analizzare le esigenze delle Aziende, proporre soluzioni ad hoc per ottimizzare l'operatività interna è una attività gratificante e mi consente, di volta in volta, di migliorare la mia professionalità.

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai soli fini della ricerca e selezione del personale.

31 dicembre 2023

In fede