

INFORMAZIONI PERSONALI



Pagano Marco

📍 Via Papa Giovanni XXIII, 50/1, 20082 Noviglio (Italia)

☎ (+39) 3397045692

✉ marco-pagano@tiscali.it

Sesso Maschile | Data di nascita 26 Mar. 77 | Nazionalità Italiana

OCCUPAZIONE PER LA QUALE SI CONCORRE

ESPERIENZA PROFESSIONALE

07/03/2018–alla data attuale

Senior Account Manager, Solution Manager, Presales ICT

Senior Account Manager DI.GI. International S.p.A.

Viale Piero e Alberto Pirelli, 6, 20126 Milano (Italia)
www.digi.it

Responsabile dei grandi clienti all'interno della struttura commerciale di DI.GI. International SpA

Punti chiave sviluppati:

- prendere contatti con i clienti, fissare appuntamenti, predisporre le offerte commerciali più opportune al caso.
- Gestire gli incontri e formulare gli accordi successivi, curare la relazione in ogni sua fase (dalla vendita alla consegna del prodotto fino al controllo dei processi di delivery).
- Definizione e conseguente raggiungimento obiettivi di vendita prefissati riportando direttamente all'amministratore delegato di DI.GI. International SpA

Attività o settore System Integrator - Information and Communications Technology - Cyber Security

01/01/2012–07/03/2018

Sales Solution & Service Manager ICT Area

Misco Italy srl, Milano (Italia)
www.misco.it

Progettazione soluzioni architetture complesse, supporto tecnico alla struttura commerciale definendo prodotti e servizi ad elevato contenuto tecnologico in ambito ICT, con particolare riferimento a:

- PC Client Solution
- Soluzioni di Data Center
- Soluzioni di virtualizzazione di Server Farm
- Soluzioni di Cloud Computing
- Soluzioni di Disaster Recovery e Business Continuity
- Soluzioni di Audio e Video Collaboration
- Soluzioni di Networking & Security

Responsabilità e attività

Collaborazione proattiva e a stretto contatto la struttura commerciale (6 persone di prevendita a mio diretto riporto).

Ho la responsabilità di raccogliere le necessità del Cliente e di proporre la migliore soluzione tecnologica in grado di soddisfare le esigenze di quest'ultimo, generando così valore per esso e per l'azienda;

Collaboro con le strutture di postvendita al fine di assicurare il corretto avvio delle fasi di delivery ed il raggiungimento della soddisfazione dei clienti finali;

Partecipo scrupolosamente e metodicamente alla progettazione ed alla stesura documentale delle risposte tecniche ed economiche sia per i bandi di gara pubblici che privati o per le esigenze dei clienti finali;

Mi relaziono attivamente con i clienti, con le strutture interne all'azienda e con i fornitori, con costanti scouting tecnologici sulle proposizioni di mercato, al fine di proporre soluzioni architetture di massima efficienza (sia in termini di costi che di efficacia) accontentando così le domande dei clienti.

Assicuro la condivisione delle competenze relative ad architetture e servizi nel settore ICT garantendo un adeguato knowledge transfer alla struttura di vendita inbound (35 persone) relativamente alle soluzioni proposte o già realizzate;

Fornisco, in maniera programmata e organizzata, feedback e input strutturati al Marketing al fine di alimentare lo sviluppo dell'offerta a portafoglio.

Attività o settore Dealer ICT Solutions

01/01/2005–31/12/2011

Category Manager – Business Unit Manager (Buyer & Product Marketing)

Misco Italy srl, Milano (Italia)

www.misco.it

Responsabile Ufficio Acquisti in Ambito PC, Notebook, Tablet, Server e Storage, GPS, MP3,AV (Negoziante e apertura nuovi fornitori o distributori/vendors in ambito IT)

Gestione acquisti – Carico / Scarico Magazzino – ROL – Stock Aging – Outstanding – Inventario – Discrepanze di magazzino – Analisi e Stock Rotation & Protection

Responsabile delle Attività Marketing con i contratti MDF stipulati con i principali produttori HW e SW – per la comunicazione tramite i principali strumenti di vendita aziendali (Seguendo direttamente marchi come HP/HPE, Dell/EMC, IBM, Lenovo, Acer, TomTom, Garmin, AOC, Philips, Samsung, Microsoft ecc) – Sistemi di Videosorveglianza (Axis – Atlantis – Event – Guardall – Elcron – D-link – Sony)

Attività o settore Dealer ICT Solutions

22/11/2000–31/12/2004

Key Account Manager

Misco Italy srl, Milano (Italia)

www.misco.it

Responsabile dei grandi clienti all'interno della struttura commerciale di Misco Italy srl

Punti chiave sviluppati:

prendere contatti con i clienti, fissare appuntamenti, predisporre le offerte commerciali più opportune al caso.

Gestire gli incontri e formulare gli accordi successivi, curare la relazione in ogni sua fase (dalla vendita alla consegna del prodotto fino all'installazione e al support post vendita).

Definizione e conseguente raggiungimento obiettivi di vendita prefissati col direttore vendite di Misco Italy srl;

Attività o settore Dealer ICT Solutions

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n°196 – “Codice in materia di protezione dei dati personali” e dell'art. 13 GDPR 679/16 – “Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali”.

01/01/2000–alla data attuale

Corsi di Formazioni e Certificazioni

HP PC Client & Workstation – HPE Datacenter & Networking – Aruba Networking – VMware –
 Dell/Emc PC Client & Workstation – Datacenter & Networking – Lenovo PC Client & Workstation
 - CyberArk Cyber Security – SkyBox Cyber Security – NetApp – Nutanix – ecc

Corsi di Formazione presso enti riconosciuti quali Emit –
 Fondazione Clerici – Pearson Vue (Telecomunicazioni / Networking / IT Infrastructure & Cyber
 Security) – Certificazioni conseguite e Dettagli
 presenti su <https://www.linkedin.com/in/marco-pagano-ab436440/>

07/07/1995

Perito in Elettronica e Telecomunicazioni

Itis - G. Giorgi - Milano

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre italiano

Lingue straniere

inglese

COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
B1	B1	A2	A2	B1

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato
Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze comunicative

Ottime competenze comunicative acquisite durante l'ampia esperienza di KeyAccount Manager e, più recentemente, consolidate con l'attuale ruolo di Business Dev. Manager & Solution Manager

Competenze organizzative e gestionali

Predisposizione all'iniziativa, capacità di leadership, capacità di disciplinare il lavoro, critical thinking and problem solving e altissima capacità di gestire lo stress anche nei periodi più intensi e critici.

Competenze professionali

- Tech Support Livello I & II HW – SolutionArchitect (PC Client – Wireless – Datacenter)
- Sistemi: redazione e progettazione preliminare e/o definitiva di attività tecnico-sistemistiche connesse a infrastrutture IT complesse (centro stella e/o upgrade server, storage) – videosorveglianza e sistemi anti intrusione – PC Client (locali / remoti VDI Citrix XenApp o desktop).
- Analisi dei flussi, delle risorse di sistema e del traffico di rete con ausilio di agent preinstallate per il monitoraggio di tutto l'installato- direzione lavori;
- Coordinamento in fase di progettazione e/o esecuzione dei progetti;
- Consulenza a 360° su problematiche informatiche e soluzioni di videosorveglianza remota e in cloud, sistemi AV e di condivisione (Conference Room – Videoconferenze locali o centralizzate).
- IT & Digital Transformation

Competenze digitali

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato

Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione

- Ottima padronanza in ambito ICT (Dal Client al Datacenter)
- Ottima padronanza in ambienti Virtuali o Remoti
- Ottima padronanza in ambienti Wireless Gestiti (Meraki – Zyxel –Aruba & Sophos - In progress)

ULTERIORI INFORMAZIONI

Altre informazioni - Interessi

- Elettronica – Radiotecnica e sistemi videosorveglianza
- Assessore presso Comune di Noviglio (Digitalizzazione, Politiche giovanili,Animali, Mobilità e trasporti)
- RADIOAMATORE (Patente nr IZ2NMM rilasciata dal ministero telecomunicazioni)
- Appassionato di Metal Detecting con asulio di apparecchiature professionali di ricerca Garrett