

## Massimo SCORCUCCHI

Via Enrico Noè 4 - 20133 – Milano

Cell. +393383225855

E-mail: [massimo.scorcucchi@gmail.com](mailto:massimo.scorcucchi@gmail.com)



Possiedo 10 anni di esperienza nel Marketing e nelle Vendite all'interno del mercato ICT e dell'elettronica di consumo. Attualmente lavoro in una piccola e focalizzata società di consulenza (Clever Consulting – parte di Computer Gross) come Executive Account and Project Manager all'interno della business unit "CleverMobile Distribution" ( [www.clevermobile.it](http://www.clevermobile.it) ). Siamo un distributore a valore aggiunto nel mercato della *cyber-security* e dei software per dispositivi mobili. Lavoriamo sia con System Integrator che con utenti finali. Gestiamo progetti importanti (ad es. Pirelli, Maire Tecnimont, Deloitte ...) per la sicurezza e la gestione dei dispositivi mobili. I miei compiti includono vendite, partnership, project management ecc ... a seconda dei progetti su cui sono coinvolto. In passato Sono stato Product Manager per una delle startup più interessanti (cresciuta in una grande azienda, Esprinet Spa) sulla mobilità elettrica ( [www.nilox.com](http://www.nilox.com) ). Ho gestito partnership, acquisti e sviluppo di prodotti.

Possiedo competenze come la negoziazione di accordi quadro, la gestione dei progetti, le relazioni commerciali con C level (C.I.O., C.T.O., C.I.S.O ...), la gestione dei fornitori (siamo completamente autonomi nel rapporto con i fornitori / marchi internazionali che distribuiamo), redazione di R.F.P. - R.F.Q. - R.F.I. , prevendita e gestione legale dei contratti (sia per il fornitore che per il cliente). Conosco molto bene il mercato ICT in Italia grazie alla mia lunga esperienza nel più grande distributore in Italia, Esprinet Spa.

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

**Ago. 2017 – in corso →** Clever Consulting (parte del gruppo Sesa - C. Gross), Milano

*Executive account and project manager – mobile solutions*

Attività di vendita “a valore” diretta al portafoglio esistente e *prospect* dell’azienda. Relazione diretta sia con *partner* (V.A.R., System Integrator e operatori telefonici) che con utenti finali.

Settore di mercato: *software* e soluzioni di sicurezza in ambito *mobile (security e management)*, *file sharing* e *data classification*, nonché servizi di consulenza abbinati.

Gestione di tutto il ciclo di vendita dei prodotti e dei servizi, dalla proposizione della soluzione, al *testing* fino alla *delivery* e al post-vendita.

Soluzioni software proposte: Blackberry, MobileIron ( [mobileiron.com](http://mobileiron.com) ), Wandera ( [wandera.com](http://wandera.com) ), Accellion ( [accellion.com](http://accellion.com) ), Titus ( [titus.com](http://titus.com) ) e GlobalScape ( [globalscape.com](http://globalscape.com) ).

- *Client management*: relazione diretta con tutti i clienti *corporate* (TIM, Vodafone, ecc...)
- *Demand generation*: *direct touch* con i vari *end user* per stimolare la domanda indiretta
- *Network generation*: generazione di nuove *lead*
- *Channel development*: sviluppo del canale con l’*engagement* di nuovi *partner*
- *Pre-sales support*: gestione di presentazioni tecniche con il supporto del team di *Sales engineer*

**Ott. 2011 – Lug. 2017 → Esprinet, Vimercate, Milano**

*Senior product and sales manager; coordinator – brand “NILOX”*

Aree di operatività: componenti IT, audio - video, smartwatch e hoverboard (e.g. balance scooter).  
Responsabilità di 900 referenze prodotto in area informatica e 150 in area consumer electronics;  
coordinamento diretto di due risorse

**AREA SALES:**

–Gestione diretta – acquisti e trattative Nilox - di clienti corporate e *small medium business* mercato B2B con frequenti rapporti con agenti e distributori

–*E-commerce manager* (direzione, organizzazione e gestione operativa; e.g. schede prodotto, ADV...) della sezione dedicata a tutti i prodotti Nilox sia all'interno del portale e-commerce B2B

[www.esprinet.com](http://www.esprinet.com) che di tutto il portale B2C [www.nilox.com](http://www.nilox.com)

–Supporto, *tutorship* e formazione della forza vendita interna e dei rivenditori esterni

**AREA MARKETING:**

–Gestione del lancio di nuovi prodotti insieme al team responsabile per lo sviluppo

–Definizione nuovi prodotti e *packaging*

–Monitoraggio ciclo di vita dei prodotti

–Creazione di una strategia competitiva di prodotto

–Gestione dello stock (*stock rotation, slow moving*, riordino merce...)

–Definizione del budget e delle previsioni di vendita

–Supervisione delle strategie di comunicazione off-line e *digital* in accordo con l'ufficio Marketing Communication

–Organizzazione e partecipazione a fiere di settore in Italia e all'estero (tra le più importanti: IFA Berlino, ISPO Monaco, EICMA Milano, *Mobile World Congress* Barcellona)

**Giu. 2009 – Sett. 2011 → Esprinet, Nova Milanese, Milano**

*Account manager / Business developer*

-Gestione commerciale e finanziaria (fido, condizioni di pagamento...) portafoglio clienti area *small/medium business*, settore IT

-Implementazione campagne commerciali e rapporto diretto con i fornitori relativamente a *deal* speciali o gare pubbliche

**(Ago. 2008 – Ott. 2009) → Master M.I.M.E.C. - Marketing e comunicazione, Univ. Bocconi, Milano**

**Lug. 2007 – Lug. 2008 → ProRadio (software house), Milano**

*Software consultant*

**Giu. 2005 – Giu. 2007 → Radio 24 - Il Sole 24 Ore, Milano**

*Radio producer*

**Febb. 2004 – Mag. 2005 → Robespierre (agenzia di comunicazione e PR), Siena**

*Press agent*

## FORMAZIONE

**Ago. 2008 – Ott. 2009 → M.I.M.E.C.**, master in Marketing e Comunicazione. Università “**Luigi Bocconi**”, Milano. Votazione finale: 108/110

**Nov. 2004 → Laurea** (vecchio ordinamento) “**Comunicazione istituzionale e d’impresa**”, Università degli studi di Siena. Tesi: “*Radio in-store e programmed music* negli spazi commerciali”. Votazione finale: 110/110 e lode

## CONOSCENZE LINGUISTICHE

**INGLESE** → ottimo

**FRANCESE** → scolastico

## ALTRE INFORMAZIONI

### *Conoscenze informatiche*

Salesforce: uso avanzato. Pacchetto Office (Excel e Power Point - uso avanzato), navigazione Internet e posta elettronica. Gestionale IBM AS400 e Business intelligence (BI) Oracle – uso avanzato

### *Progetto Erasmus*

Università & Business School di Aarhus (Danimarca) - **Set. 2001 - Gen. 2002**

### *Interessi e sport*

Crossfit, running, cucina, arte contemporanea, moda, tecnologia, lettura (narrativa contemporanea e moderna), musica, cinema, fotografia amatoriale e teatro di prosa

*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”.*