

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**

Nome
Indirizzo
Telefono
E-mail
Nazionalità
Data di nascita

RUSO LUCA

VIA MADRE TERESA DI CALCUTTA 8, 20063 CERNUSCO SUL NAVIGLIO (MI) (ITALIA)

+393474530088

luca.russo@gmail.com

italiana

13 / 03 / 1980

**ESPERIENZE LAVORATIVE E
ALTRE QUALIFICHE**

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

4 NOVEMBRE 2019 – AD OGGI

SB ITALIA – Via Carlo Forlanini, 38 – Garbagnate Milanese (MI)

Commercio e servizi, settore informatico

Account Manager

Faccio parte della struttura commerciale e mi occupo di proporre a prospect e clienti tutte le BU aziendali (ERP, BI, Documentale e IT).

Mi occupo direttamente dell'attività di ricerca di nuovi clienti a cui proporre le soluzioni SB ITALIA.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

9 GENNAIO 2017 – 31 OTTOBRE 2019

Zucchetti s.p.a. – Viale Dante, 17 – Lodi

Commercio e servizi, settore informatico

Account Manager

Faccio parte della struttura commerciale della divisione Service & Consulting dove mi occupo della vendita dei servizi IT di Data Center e Managed Services.

Mi occupo direttamente dell'attività di ricerca di nuovi clienti a cui proporre i servizi. Inoltre, ho la possibilità di contattare i clienti applicativi Zucchetti per proporre i servizi IT.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

20 APRILE 2015 – 19 DICEMBRE 2016

Board Italia s.r.l. – Via Caduti di Marcinelle 5 - 20134 Milano

Software Vendor

Area Manager

Faccio parte della struttura commerciale, dove mi occupo della vendita del software BOARD (Business Intelligence e Corporate Performance Management). Mi occupo della vendita verso il cliente finale sia direttamente che attraverso i partner tecnologici di Board. Oltre alla gestione del parco clienti esistente sono particolarmente focalizzato sulla ricerca sia di nuovi clienti che di nuovi partner.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

23 SETTEMBRE 2013 – 13 APRILE 2015

IDC Italia s.r.l. – Viale Monza 14 - 20127 Milano

Analisi di mercato, eventi e servizi, settore informatico

Account Manager

Faccio parte della struttura commerciale, dove mi occupo della vendita di prodotti (Eventi e ricerche di mercato), soluzioni e servizi legati al mercato informatico (in particolare IT Vendor)

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

- Date (da – a)

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

attraverso il contatto diretto con il cliente. In particolare mi occupo della ricerca di nuovi clienti e gestione di alcuni consolidati.

1 OTTOBRE 2008 – 13 SETTEMBRE 2013

Npo Sistemi S.p.A. - S.S. 11 Padana Superiore, 28 - 20063 Cernusco s/Naviglio (MI)

Commercio e servizi, settore informatico

Funzionario Commerciale

Faccio parte della struttura commerciale, dove mi occupo della vendita di prodotti, soluzioni e servizi legati al mercato informatico attraverso il contatto diretto con il cliente. In particolare mi occupo della ricerca di nuovi clienti.

25 AGOSTO 2007 – 10 LUGLIO 2008

St. Lwanga Centre for basic education and Sacred Heart Church, Sakakini – Cairo (Egypt)

Istituto scolastico

Amministrazione

L'istituto scolastico ha la missione di accoglienza, assistenza ed effettua attività di formazione per i profughi del Sudan di età tra i 3 e i 17 anni (circa 700 studenti). Nell'ottica di attivare e sviluppare l'istituto ho svolto attività di ricerca fondi internazionale, in particolare progettazione, promozione e presentazione presso istituti internazionali. Inoltre mi sono occupato di supporto ad attività gestionali ed amministrative.

Le attività presso l'istituto sono state precedute da un periodo di formazione personale sia di carattere culturale che linguistico.

1 MARZO 2006 – 31 LUGLIO 2006

Netsi, Agenzia commerciale per conto di TELECOM ITALIA; Sesto san Giovanni

Commerciale

Agente commerciale

Nell'ambito dello start-up dell'Agenzia commerciale ho fatto parte della struttura di vendita, dove mi sono occupato del contatto con i clienti per la vendita di prodotti legati al mondo delle telecomunicazioni. In particolare soluzioni di accesso e gestione della rete telefonica, prodotti informatici connessi all'utilizzo di internet (Personal computer e soluzioni ad hoc).

2002 - 2005

Durante gli studi universitari, ho effettuato attività lavorative saltuarie presso istituzioni pubbliche e private con ruoli di supporto alle attività aziendali.

Inoltre nel 2004 e 2005 ho fatto parte del Consiglio di Amministrazione dell'Università degli Studi di Milano Bicocca come rappresentante degli studenti.

Settembre 2002 – Luglio 2008

Corso di Laurea in Scienze della Comunicazione Interculturale presso l'Università degli Studi di Milano Bicocca.

Linguistica, Antropologia, Etnografia, tecniche di intervista, linguaggio dei media, Pedagogia, conoscenza delle culture non europee, lingua araba, mediazione culturale

Laurea

93/110

Settembre 1994 – giugno 1999

Liceo scientifico tecnologico presso le opere sociali don Bosco di Sesto San Giovanni

- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

PRIMA LINGUA

ALTRE LINGUE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

PATENTE O PATENTI

Informatica, Fisica, Matematica.

Diploma di Maturità scientifica

Settembre 2006 – Giugno 2007

Corso di lingua araba presso l'Istituto Pontificio "Dar Comboni", Il Cairo (primo anno del corso annuale)

Grammatica araba, lettura, conversazione, comprensione

Certificato di frequenza e attestato di superamento degli esami finali
84/100

Gennaio 2007 – Aprile 2007

Corso di "General English" presso il British Council di Milano

Lingua inglese

Certificato di frequenza
B2

ITALIANO

INGLESE

BUONA
BUONA
DISCRETA

EGIZIANO

(NO LINGUA SCRITTA)
(NO LINGUA SCRITTA)
BUONA

ARABO STANDARD

SCOLASTICA
SCOLASTICA
SCOLASTICA

OTTIME CAPACITÀ RELAZIONALI, CAPACITÀ DI LAVORARE IN SQUADRA PER RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI PREFISSATI. OTTIMA CAPACITÀ DI RELAZIONARSI IN AMBIENTI MULTICULTURALI GRAZIE ALLE COMPETENZE RAGGIUNTE NELLO STUDIO UNIVERSITARIO E SOPRATTUTTO ALL'ESPERIENZA ACCUMULATA ALL'ESTERO.

OTTIME CAPACITÀ ORGANIZZATIVE, SOPRATTUTTO NELL'ORGANIZZAZIONE DI CONVEGNI E INCONTRI CULTURALI (CICLO DI INCONTRI IN UNIVERSITÀ, CONVEGNO DI INTRODUZIONE ALL'UNIVERSITÀ) CAPACITÀ DI GESTIRE UNA SQUADRA DI PERSONE PER RAGGIUNGERE L'OBIETTIVO PREFISSATO.

Patente B

Autorizzo al trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/03