



# Tarantini Stefano

Nato a: Milano il 01/11/1981

Nazionalità: Italiana

Residente: San Vittore Olona (MI)

Indirizzo: Via Monviso 39

Email :stefano.tarantini@protonmail.com

Mobile: +39.328/0424537

Linkedin:<https://www.linkedin.com/in/stefano-tarantini-6360ab35>

Sito: <https://starantini81.wordpress.com>

## PROFILO

Ho deciso di diventare consulente in Cybersecurity per aiutare le aziende nella scelta dei servizi di questo settore, avendo lavorato per anni in aziende dove ho acquisito alte competenze in materia e, avendo lavorato a contatto con le più diverse personalità ho acquisito un'ulteriore sensibilità che mi permette di relazionarmi senza problemi e di instaurare rapporti di fiducia duraturi

## COMPETENZE SOFTWARE

Suite Office 365	<div><div></div></div>
Windows 10	<div><div></div></div>
Mac OS	<div><div></div></div>
Linux	<div><div></div></div>
Kali Linux	<div><div></div></div>
As/400	<div><div></div></div>
Vte CRM	<div><div></div></div>
Logic pro X	<div><div></div></div>
Browsers (tutti)	<div><div></div></div>

## LINGUE

Italiano	<div><div></div></div>
Inglese	<div><div></div></div>

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

### 2002 Diploma di Perito Industriale

Capotecnico specializzazione Elettrotecnica e Automazione

Milano -Italia Itis G. Giorgi

### 1998 Qualifica di regolatore di motori in C.a. e C.C.

Milano -Italia Ass.CNSO Fap- Regione Lombardia

### 1997 Qualifica di montatore-manutentore di sistemi elettromeccanici-elettronici

Milano -Italia Ass.CNSO Fap- Regione Lombardia

## ESPERIENZA PROFESSIONALE

### SECURITY S.r.l. (AXITEA GROUP)

Key Account Manager Cybersecurity

Compiti svolti : attività di prospecting su aziende Enterprise ( 1000 dip in su) proponendoci come partner per servizi di Cybersecurity. Attività di Business Development e Scouting su Tecnologie per implementarle nella prosoposizione SOC esistente.

Dal 15/10/2019  
Al 13/02/2020  
(Milano-Italia)

### AXIANS SAIV S.p.a.

Key Account Manager Cybersecurity

Compiti svolti : attività principale di prospecting su aziende di livello Enterprise (1000 dip. In su), essendo la B.U. una Startup attiva in Italia dal 2018.

Zona di competenza Nord Ovest.

I servizi proposti sono di Security Consulting ( VA-PT) Security Integration ( Integrazione con i principali Vendor leader di Mercato) e Managed Security Services ( SOC-NOC)

Dal 19/02/2019  
al 12/07/2019  
(Milano-Italia)

### CONSYS.IT S.r.l

Sales Account Manager

Compiti svolti : Farming di un portafoglio clienti di circa 30 partite IVA ( livello aziende Enterprise e Big Enterprise) incrementando i volumi di business proponendo la rivendita e servizi professionali in ambito Network Security e Application deliveryRapporti diretti con C.i.s.o. , C.i.o. It Manager, Uffici acquisti.

Dal 15/01/2015  
Al 03/02/2019  
(Rho- Italia)

### Volkswagen Financial Service

Fleet Business Account

Compiti svolti : Farming di clienti attivi in ambito noleggio a lungo termine ( flotte dalle 30 alle 50 auto),con relazione diretta con il cliente ( Buyer-Servizi generali- Fleet Manager.)Zona di competenza Nord Ovest

Attività di hunting verso potenziali aziende che desideravano informazioni relative al noleggio.

Rapporti diretti con le concessionarie del gruppo VW

Dal 01/09/2004  
Al 14/0/2015  
(Milano- Italia)

## INTERESSI PERSONALI

Motociclismo e Automobilismo

Elettronica, Informatica, Videogames,

Musica, Droni, Fotografia