

Enrico Trestin
CURRICULUM VITAE

DATI PERSONALI

DATA E LUOGO DI NASCITA: 15 Luglio 1981 - Milano
RESIDENZA: Via Pietro Mascagni, 21/b - 20900 Monza (MB)
RECAPITO TELEFONICO: (+39) 3405371359
E-MAIL: etrestin@alice.it
STATO CIVILE: Celibe
SERVIZIO MILITARE: Esente
PATENTE: Cat. B, automunito

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Dal 12/2019

Dots Srl

Business Development Manager

- Scouting e profilazione di nuovi prospect
- Proposal di servizi di consulenza in ambito IT sviluppata attraverso attività di cold calls, mailing e meetings con il prospect via Webex e/o face-to-face
- Formulazione dell'offerta commerciale
- Registrazione delle attività su gestionale Crm interno

05/2018 - 12/2018

Overnet Solutions Srl

Sales Consultant

- Vendita di corsi di formazione Microsoft, Ibm, ITIL, EC-Council, VMWare, Soft skills, e di percorsi di certificazione
- Owner dell'attività di vendita, promozione e organizzazione di corsi formativi Ibm: ingaggio di docenza, identificazione dei lab, schedule di date a calendario, settaggio di promozioni, realizzazione di newsletters, formulazione dell'offerta economica verso la customer base assegnata
- Formulazione di accordi quadro verso clienti B2B

01/2018 - 05/2018

Vertigo Consulting Srl

Cloud Solutions Sales Specialist

- Definizione di strategie di vendita e marketing, proposizione di servizi e infrastrutture Cloud Computing
- Attività di lead generation attraverso campagne di inbound e outbound marketing
- Start-up e sviluppo della rete Partners e Resellers
- Redazione di offerte commerciali verso clienti B2B e B2C
- Visita del prospect e presentazione dei servizi. Gestione della trattativa fino al suo termine

06/2016 - 06/2017

Ingram Micro Srl

Licensing Software Sales Specialist

- Vendita di licenze software in ambito B2B e sviluppo della customer base aziendale mediante attività di upsell e cross sell, in linea con i target di fatturato e di numerica assegnati
- Attività telefonica di scouting, di ingaggio di nuove opportunità e di recupero di clienti dormant; qualifica e trasformazione di leads in business opportunities, ownership della trattativa commerciale fino alla gestione dell'ordine
- Costante rapporto con i vendors (Microsoft in primis) collaborando con gli account managers assegnati a Ingram Micro Srl
- Redazione e gestione di reportistica, pipeline e forecast
- Frequente partecipazione ai webinars e ai corsi di aggiornamento sostenuti dai vendors, e agli eventi Ingram Micro interni ed esterni.

10/2015 - 06/2016

Mht Srl - Gruppo Engineering Spa

Microsoft Dynamics Crm Consultant

- Attività consulenziali verso clienti in ambito di soluzioni custom di Microsoft Dynamics Crm e portali web
- Gestione di gaps tra la soluzione iniziale proposta e la soluzione in costruzione nelle fasi di progetto
- Attività di analisi e di definizione di flussi funzionali
- Sviluppo dell'applicativo in collaborazione con il team Development

10/2014 - 06/2015

Microsoft Italia

Microsoft Dynamics Crm Sales Specialist

- Proposizione di soluzioni Microsoft Dynamics Crm, standard e verticalizzate, verso clienti assegnati
- Gestione dell'attività verso il cliente da inizio rapporto, qualificando e sviluppando business opportunities e collaborando internamente con il team Partner Sales Executive per l'ingaggio del Partner adeguato
- Dimostrazione al cliente delle soluzioni Crm Microsoft on-line e via call conference
- Attività di cross selling verso clienti già acquisiti
- Relationship con i business development manager
- Attività di analisi e di reportistica, gestione della pipeline

03/2010 - 03/2014

Prosodie Italia Srl - Cap Gemini Group

Inside Sales

- Vendita di soluzioni hosting e nomi di dominio verso un portafoglio di 70 clienti (piccole e medie imprese) come unico referente
- Gestione del servizio customer care, adottando soluzioni tecniche ottimali e coordinando il team tecnico
- Ricerca di nuovi clienti, attività di cold calls e gestione dei prospect
- Start-up di nuovi progetti web in linea con le esigenze del cliente
- Gestione del progetto di ricostruzione del portale e-commerce aziendale, definendo nuovi parametri e affidando le opportune correzioni al team di sviluppo e proponendo l'implementazione di nuove funzioni tra cui la search engine optimization
- Upsell di prodotti e servizi supplementari

Obiettivi raggiunti:

Crescita media riconosciuta yoy del volume di vendite del 40%

Migrazione della piattaforma clienti introducendo una soluzione totalmente automatizzata per il rinnovo annuo dei servizi, rendendo i processi maggiormente veloci e snelli

09/2003 - 12/2009

Gruppo Viesse Facility Management Spa

System Administrator

- Amministratore del dipartimento IT, collaborando con il team interno ed esterno, applicando ampliamenti, miglioramenti e modifiche ove necessario
- Gestione del data center, dei servers e dei client a 360 gradi
- Supporto e help desk verso 120 utenze, software training e problem solving on-site e via remoto
- Gestione della rete Voip

09/2000 - 07/2003

Infotek Sistemi Sas

Co-Founder

- Vendita di personal computers, periferiche e accessori
- Responsabile del servizio di assistenza tecnica
- Relationship con la clientela acquisita e capacità di acquisizione di nuovi prospects
- Helpdesk e problem solving HW e SW on-centre e on-site
- Gestione del magazzino e rapporto con i fornitori
- Gestione di gare d'appalto
- Progettazione e realizzazione di reti LAN

FORMAZIONE SCOLASTICA

07/2000

Collegio Villoresi San Giuseppe - Monza, Italia

Diploma in Ragioneria

CONOSCENZE INFORMATICHE

Licensing: ottima padronanza tecnico/commerciale dell'intera offerta Microsoft OLP e Cloud O365.

Buona conoscenza delle soluzioni SaaS e PaaS su piattaforma Microsoft Azure. Buona conoscenza di soluzioni Private e Public Cloud, e delle nozioni tecniche e commerciali necessarie a concludere con successo la fase di proposizione del servizio.

Software a livello sistemistico: Microsoft Windows Server (NT, 2000, 2003), Microsoft Windows Client (95, 98, 98 SE, 2000, ME, XP, Vista, 7, 8, 10), Suite Microsoft Office (98, 2000, 2003, 2007).

Software a livello development: Microsoft Dynamics Crm.

Software a livello user: Adobe Reader, Illustrator, Photoshop, Indesign; IBM Lotus Notes/Lotus Domino Server, piattaforme Hosting (Plesk, Ispconfig, Website Panel), piattaforme Mailing (Postfix, Roundcube).

Hardware: eccellente conoscenza dei componenti server/client e periferiche, buona conoscenza in ambito network e security.

Esperienza nella programmazione e messa in opera di rilevatori di accesso ad impronta digitale.

CONOSCENZE LINGUISTICHE

Italiano: madrelingua

Inglese: B1

Francese: A1

ATTITUDINI E INTERESSI

Proattivo, puntuale e preciso e volto alla soddisfazione del cliente.

Abile nello stabilire e mantenere la relationship con il cliente, capacità di lavorare in team sia come membro sia come leader.

Appassionato di tecnologia, on-line gaming, sport e cinema.