

CURRICULUM VITAE

DATI PERSONALI

Nome e cognome	Andrea Filippo Teruzzi
Data e luogo di nascita	30 Maggio 1975, Milano
Residenza	Via Giuseppe Luosi 46, 20131 Milano
Contatti	329 722 69 34 – ateruzzi@hotmail.com
Stato civile	Coniugato

FORMAZIONE

Laurea	Economia Aziendale presso Università Commerciale Luigi Bocconi, Milano
Diploma	Maturità Scientifica presso Istituto Gonzaga, Milano

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Econocom International Italia Spa, gruppo multinazionale francese, Milano, **10.800 collaboratori** presenti in **18 Paesi** e un fatturato di **3 miliardi di euro**

Maggio 2008 – Dicembre 2019
IT LIFE CYCLE ACCOUNT MANAGER

Responsabile della rivalorizzazione hardware usato & rigenerato e gestione dei relativi servizi: cancellazione certificata dati sensibili secondo GDPR, dismissione asset informatici a norma RAEE-AEE, flussi e processi di lavorazione asset informatici in logistica, gestione stock di magazzino, test tecnico, re-marketing. Gestione risorse umane.

- **IT Remarketing Manager:** rivalorizzazione di asset informatici di fine locazione, tramite rivendita sul mercato internazionale o riutilizzo in progetti di short rental. Supervisione e definizione processi aziendali, gestione rapporti con fornitori sia a livello commerciale che di servizio. Valore di fatturato annuo gestito: 3milioni di euro circa per un turnover di asset di circa 100.000 macchine.
- **Business Solutions Developer:** acquisto di asset informatici per rivendita speculativa, gestione dello stock di magazzino (quantitativo e qualitativo), recruitment di nuovi partner di vendita/servizio, accounting del portafoglio esistente, supporto nelle quotazioni commerciali per locazione operativa, quotazione e approvvigionamento di spare parts da fornitori terzi e tutto quanto affine a commercio e servizi nel settore dell'IT usato, rigenerato/seminuovo e progetti di rottamazione a norma RAEE o soluzioni di cancellazione certificata dati sensibili dello stesso.
- **Gestione gerarchica di un team di tre persone:** conseguimento di obiettivi di revenue e Service Level Agreement (SLA), supervisione e definizione processi aziendali, gestione rapporti con fornitori sia a livello commerciale che di servizio.

Sitel Italy Spa, gruppo multinazionale americano, oltre **67000 collaboratori** ed oltre 155 siti in **27 paesi** del mondo

Aprile 2003 - Maggio 2008

- **Microsoft - Team Manager:** Gestione di un team di 8 account manager responsabili di portafoglio clienti selezionato da Microsoft Italia (distributori e/o rivenditori certificati), controllo della rispondenza ai target di SLA, customer satisfaction e revenue growth, perseguiti attraverso strumenti e strategie di marketing fornite dal Brand MS stesso, team gestito anche da un punto di vista HR-Amministrativo (ferie, permessi, copertura dell'operatività).
- **Hewlett Packard - Responsabile Supporto Rivenditori:** Coordinator di un team di 30 persone, curandone formazione e aggiornamento, nonché garantendone la rispondenza delle performance ai target aziendali HP EMEA (SLA, log rate, tempistiche evasione richieste, etc).
- **Customer Care Hewlett Packard:** gestione pratiche particolarmente delicate riguardanti insoddisfazione da parte del cliente (Business e Consumer), analizzando l'intero iter ed offrendo soluzioni e mediazioni in tempi brevi in modo da rafforzare/recuperare la customer satisfaction per i prodotti e l'assistenza HP (Hewlett

Packard). Ho ricoperto il ruolo di vice responsabile del mio team (7 persone), seguendone formazione/aggiornamento e la rispondenza delle performance ai target aziendali.

Studio Commercialista Sala Riva e Associati

Dicembre 2002 – Aprile 2003

- Supporto alle attività dello studio

LINGUE STRANIERE

Madrelingua Inglese, scritta, parlata e comprensione (ho vissuto tre anni UK frequentando le scuole elementari inglesi)
Francese scolastico, studiato 4 anni ma non esercitato in ambito business

HOBBY

Musica, canto, motociclismo, trekking

ALTRE INFORMAZIONI

Ho vissuto in UK per tre anni, frequentato diverse scuole in Italia e all'estero, nonché ricoperto ruoli sia operativi che manageriali, sviluppando l'attitudine a comunicare efficacemente con interlocutori di diverso ruolo/gerarchia, sia nella comunicazione verbale che fisica (gestualità, presenza, silenzio, etc).

Nell'ottica di Performance Management di risorse umane prediligo l'ascolto, la guida e il buon esempio, in piena ottica di responsabilizzazione. Non amo impormi, ma convincere: valutare le priorità in un mutevole ordine di importanza/rilevanza e saper gestire lo stress derivante dai diversi scenari è quanto mi attendo da chi collabora con me. Ho una naturale capacità di analizzare situazioni operative complesse e trasmetterne i contenuti in maniera semplificata. Una naturale predisposizione alla musicalità e a saper tenere un palco, unita anche all'aver artisticamente intrattenuto un pubblico, hanno affinato la gestione della tensione e dello stress comunicativo nella ricerca di un coinvolgimento della platea stessa.