

Edoardo Santoro

» Dati Personali

- **Email:** edoardo.santoro@email.com
- **Telefono:** +39 327 433 6128
- **Città:** Warsaw
- **Data di Nascita:** 05/11/1971

» Preferenze Lavorative

Progetti ideali: Interesse per progetti che combinano analisi dati, machine learning e business impact. Preferenza per aziende data-driven con infrastrutture moderne e accesso a dataset significativi.

Impatto business: Desidero contribuire a progetti dove l'analisi dati ha impatto diretto su decisioni strategiche e risultati di business misurabili.

Strumenti e tecnologie: Cerco opportunità di lavorare con stack tecnologico moderno (cloud, big data, ML frameworks) e di sperimentare con nuove metodologie di analisi.

» Profilo Professionale

Data scientist con 12+ anni di esperienza nell'analisi di dataset complessi e sviluppo di modelli predittivi. Competenze in machine learning, statistical analysis e data visualization. Track record di progetti con impatto business misurabile attraverso insights data-driven.

» Esperienze Professionali

Chief Sales Officer

Azienda Example S.r.l. | Sales | Milano, Italia *Gennaio 2020 - Presente*

- Gestione progetti strategici per clienti enterprise
- Coordinamento team cross-funzionali di 5-10 persone
- Implementazione best practices e processi ottimizzati
- Raggiungimento KPI con superamento target del 20%

Sales Specialist

Tech Company Italia | Sales | Roma, Italia *Settembre 2017 - Dicembre 2019*

- Supporto operativo su progetti chiave
- Collaborazione con stakeholder interni ed esterni
- Analisi dati e reportistica per management

--- Espandere competenze in machine learning per crescita verso ruoli senior.

» Formazione

Laurea Magistrale in Economia Aziendale

Università degli Studi di Milano | 2015-2017 *110/110 con Lode*

Laurea Triennale in Economia Aziendale

Università degli Studi di Bologna | 2012-2015 *105/110*

» Competenze Tecniche

- Networking
 - Sales Enablement Tools
 - Customer Retention
 - Persuasion
 - Upselling
 - Customer Relationship Management
 - Customer Training
 - RFP Management
 - SalesLoft
 - Solution Selling
 - HubSpot CRM
-

» Competenze Trasversali

Proattività nell'identificare e risolvere problemi | **Problem solving complesso e pensiero analitico** | **Comunicazione tecnica efficace con stakeholder non-tech** | **Attenzione ai dettagli e focus su code quality**

» Certificazioni

- **AWS Certified Machine Learning - Specialty**

Amazon Web Services - 2022

- **Excel Expert**

Microsoft - 2021

- **Deep Learning Specialization**

Coursera/DeepLearning.AI - 2019

Lingue

- **Italiano::** Madrelingua

- **Inglese::** Buono - B1
-
-

Ai sensi del Regolamento Europeo 679/2016 (GDPR), autorizzo il trattamento dei miei dati personali per finalità di ricerca e selezione del personale.