

Davide Romano

» Dati Personali

- **Email:** davide.romano@email.com
- **Telefono:** +39 331 418 9521
- **Città:** Stockholm
- **Data di Nascita:** 03/11/1979

» Preferenze Lavorative

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

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.

» Profilo Professionale

Data leader con track record di successo nella costruzione di data capabilities aziendali. Esperienza nella definizione di strategie analytics e implementazione di infrastrutture ML scalabili. Capacità di tradurre obiettivi business in roadmap tecniche data-driven.

» Esperienze Professionali

Regional Sales Director

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%
- Design pattern applicati: Microservices, Event Sourcing per garantire scalabilità e manutenibilità

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
-

» 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

- Business Development
 - Sales Enablement Tools
 - CRM Analytics
 - Account-Based Selling
 - Challenger Sale
 - Customer Onboarding
 - SalesLoft
 - Problem Solving
 - Sales Planning
 - Customer Relationship Management
-

» Certificazioni

- **Active Listening** | Professional Institute | 08/2023
 - **Salesforce** | Industry Certification Board | 01/2022
-

» Certificazioni

- **Certificazione Lingua Inglese C1**
Cambridge English - 2020
- **Deep Learning Specialization**
Coursera/DeepLearning.AI - 2019

Lingue

- **Italiano::** Madrelingua
 - **Inglese::** Professionale - C1
-
-

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Regolamento UE 2016/679 (GDPR) e del D.Lgs. 196/2003 per finalità di selezione del personale.