

# Sergio Caruso

## » Dati Personali

- **Email:** sergio.caruso@email.com
- **Telefono:** +39 346 413 3753
- **Città:** Prague
- **Data di Nascita:** 05/11/1971

## » Preferenze Lavorative

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

**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.

**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

Analista dati con forte background quantitativo e passione per trasformare dati in valore aziendale. Esperienza end-to-end dalla data pipeline al deployment di modelli in produzione. Capacità di comunicare insights tecnici a stakeholder non-tecnici.

## » Esperienze Professionali

### Channel Sales Manager

**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
- Contributo a riduzione churn rate del 38% attraverso iniziative proattive
- 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
- 

## » 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

---

- Pipedrive
  - Solution Selling
  - Presentation Skills
  - Pipeline Management
  - Challenger Sale
  - C-Level Selling
  - ZoomInfo
  - Customer Onboarding
- 

## » Competenze Trasversali

---

**Problem solving complesso e pensiero analitico** | **Comunicazione tecnica efficace con stakeholder non-tech** | **Collaborazione in team distribuiti e multiculturali** | **Capacità di apprendimento rapido di nuove tecnologie**

## » Certificazioni

---

- **SalesLoft** | Technical Academy | 03/2019
- **Customer Training** | Professional Institute | 09/2019

- **Time Management** | Professional Institute | 06/2022
  - **Problem Solving** | Industry Certification Board | 09/2022
- 

## » Certificazioni

---

- **Microsoft Certified: Azure Data Scientist Associate**  
*Microsoft* - 2023
- **Lean Six Sigma Green Belt**  
*ASQ* - 2021

## Lingue

---

- **Italiano::** Madrelingua
  - **Inglese::** Fluente - C2
- 
- 

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