

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **PEROTTO Marco**

Data di nascita **OMISSIS**

ESPERIENZA LAVORATIVA

Date (da – a) **01/10/2017 ad oggi**

Nome e indirizzo del datore di lavoro **CSI Piemonte – Consorzio per il Sistema Informativo**

Lavoro **Pubblica Amministrazione – Information and communication technology**

Tipo di azienda o settore **Direzione Gestione Clienti – Responsabile Città di Torino, Città Metropolitana e Atenei**

Tipo di impiego **Riporto di 1° livello al Direttore Commerciale**

Principali mansioni e responsabilità

Individuare le esigenze prioritarie del decisore pubblico, immediatamente riferibili all'attuazione del programma di mandato dei singoli enti e del piano di attività approvato dall'Assemblea dei Soci per l'attuazione del programma di governo in un orizzonte temporale di medio/lungo periodo. Predisporre e concordare con i clienti la pianificazione del budget di ricavo di competenza delle Linee Clienti su base annua e pluriennale e presidiarne l'avanzamento, in collaborazione con le Aree di Gestione Clienti
Gestire il portafoglio clienti di competenza e le relative relazioni tra i mercati della Città di Torino, Città Metropolitana e degli Atenei con la collaborazione e il coordinamento degli Account che seguono direttamente tali clienti.

Persone gestite: 4

Budget gestito: circa 30 MEuro

Date (da – a) **01/03/2015 al 30/09/2017**
 Nome e indirizzo del datore di lavoro CSI Piemonte – Consorzio per il Sistema Informativo
 Lavoro Pubblica Amministrazione – Information and communication technology
 Tipo di azienda o settore **Direzione Gestione Clienti – Responsabile Città Metropolitana, Enti Medi e Atenei**
 Tipo di impiego Riporto di 1° livello al Direttore Commerciale

Principali mansioni e responsabilità
 Individuare le esigenze prioritarie del decisore pubblico, immediatamente riferibili all'attuazione del programma di approvato dall'Assemblea dei Soci per l'attuazione del programma di governo in un orizzonte temporale di medio/ lungo periodo. Predisporre la pianificazione del budget di ricavo di competenza delle Linee Clienti su base annua e pluriennale e presidiarne la Gestione Clienti
 Gestire il portafoglio clienti di competenza e le relative relazioni tra i mercati della Città Metropolitana, degli Enti Locali, delle Utility, degli Atenei e delle Agenzie Regionali, in collaborazione e il coordinamento degli Account che seguono direttamente tali clienti.
 Persone gestite: 5
 Budget gestito: circa 15 MEuro

Date (da – a) **Dal 1/2/2014 al 28/2/2015**
 Nome e indirizzo del datore di lavoro CSI Piemonte – Consorzio per il Sistema Informativo
 Lavoro Pubblica Amministrazione – Information and communication technology
 Tipo di azienda o settore **Account nell'Area Strategie e Rapporto con gli Enti consorziati per i Mercati Enti Locali, Utility, Atenei e Agenzie Regionali**
 Tipo di impiego Riporto di 1° livello al Direttore Commerciale

Principali mansioni e responsabilità
 Individuare le esigenze prioritarie del decisore pubblico, immediatamente riferibili all'attuazione del programma di governo in un orizzonte temporale di medio/ lungo periodo. Predisporre la pianificazione del budget (corrispettivi/ricavi) di competenza per Linea Cliente, Cliente su base annuale pluriennale e presidiarne l'avanzamento, in collaborazione con le aree di Gestione Clienti e delle Utility, degli Atenei e delle Agenzie Regionali.
 Gestire il portafoglio Clienti di competenza e le relative relazioni tra il mercato degli Enti Locali, delle Utility, degli Atenei e delle Agenzie Regionali.
 Persone gestite : nessuna
 Budget gestito: circa 5 MEuro

Nome e indirizzo del datore di lavoro CSI Piemonte – Consorzio per il Sistema Informativo
 Lavoro Pubblica Amministrazione – Information and communication technology
 Tipo di azienda o settore Pubblica Amministrazione – Information and communication technology
 Tipo di impiego **Responsabile Commerciale Mercato Enti Locali e Utility**

Principali mansioni e responsabilità
 Riporto di 1° livello al Direttore Commerciale
 Individuare le esigenze prioritarie del decisore pubblico, immediatamente riferibili all'attuazione del programma di governo in un orizzonte temporale di medio/ lungo periodo. Predisporre la pianificazione del budget (corrispettivi/ricavi) di competenza per Linea Cliente, Cliente e DdL su base annuale pluriennale e presidiarne l'avanzamento , in collaborazione con le Direzioni di Linea e l'Area Pianificazione e CdG.
 Gestire il portafoglio Clienti e l'Account Plan di competenza e le relative relazioni tra il mercato degli Enti Locali e delle Utility a livello piemontese.
 Persone gestite : 6 Account Manager + Rete "Expert" di professionisti sul territorio piemontese (circa 90 professionisti)
 Budget gestito: circa 4.5 MEuro

Date (da – a) **dal 1/7/2010 al 31/12/2012 (2,5 anni)**
 Nome e indirizzo del datore di lavoro CSI Piemonte – Consorzio per il Sistema Informativo
 Lavoro Pubblica Amministrazione – Information and communication technology
 Tipo di azienda o settore Pubblica Amministrazione – Information and communication technology
 Tipo di impiego **Responsabile Commerciale Enti Locali**

Principali mansioni e responsabilità	<p>Riporto di 1° livello al Direttore Commerciale Collaborare alla definizione delle priorità di allocazione della spesa degli Enti per gli aspetti di competenza in collaborazione con le Direzioni di Linea Definire e gestire i Piani Commerciali (Piani dei Servizi/CTE/offerte) di competenza in collaborazione con Demand Management, Marketing e Direzioni di Linea. Sviluppo del mercato EE.LL. (circa 1.500 potenziali clienti)</p> <p>Account gestiti : 5 Area Manager sul territorio piemontese + Rete "Expert" di professionisti sul territorio piemontese (circa 90 professionisti) Budget gestito: circa 2.5 MEuro</p>
Date (da – a)	dal 2005 al 30/6/2010 (6,5 anni)
Nome e indirizzo del datore di lavoro	CSI Piemonte – Consorzio per il Sistema Informativo
Tipo di azienda o settore	Pubblica Amministrazione – Information and communication technology
Tipo di impiego	Account Manager Enti Locali
Principali mansioni e responsabilità	<p>Presidiare e sviluppare la relazione con i Clienti di competenza Individuare le esigenze prioritarie del decisore pubblico, immediatamente riferibili all'attuazione del programma di governo in un orizzonte temporale di medio/lungo periodo Supportare la definizione delle priorità di sviluppo/servizio in coerenza con obiettivi, Piani dei Servizi, esigenze e disponibilità economica dei Clienti, interagendo con i Clienti di riferimento e collaborando con le funzioni aziendali coinvolte. Gestire il portafoglio Clienti e l'Account Plan di competenza</p> <p>Account gestiti : 5 Account sul territorio piemontese Budget gestito: circa 2 MEuro</p>
Date (da – a)	dal 2000 al 2004 (5 anni)
Nome e indirizzo del datore di lavoro	CSI Piemonte – Consorzio per il Sistema Informativo
Tipo di azienda o settore	Pubblica Amministrazione – Information and communication technology
Tipo di impiego	Account Enti Locali – Area Province
Principali mansioni e responsabilità	<p>Responsabile della gestione e dello sviluppo del rapporto commerciale con le Province. Gestione del Budget aziendale e dei piani di sviluppi ed integrazione su tale mercato con le Restanti aree aziendali coinvolte. Inquadramento: Quadro Budget gestito: circa 1 MEuro</p>
Date (da – a)	dal 1997 al 1999 (3 anni)
Nome e indirizzo del datore di lavoro	CSI Piemonte – Consorzio per il Sistema Informativo
Tipo di azienda o settore	Pubblica Amministrazione – Information and communication technology
Tipo di impiego	Analista Programmatore
Principali mansioni e responsabilità	<p>Responsabile della gestione dei requisiti nell'ambito dei progetti rivolti alle Province sul sistema informativo gestionale – Area Segreteria. Le responsabilità principali: - definire e documentare i requisiti, funzionali e non, del sistema - determinare con precisione i confini dei singoli prodotti da realizzare o modificare nell'ambito del progetto - descrivere il contesto del sistema da realizzare o modificare - fornire elementi per la scelta dell'architettura di riferimento, e dei servizi da sviluppare e riusare.</p>

Date (da - a) **dal 1/5/1995 a 31/03/1997 (2.8 anni)**
 Nome e indirizzo del datore di lavoro **Dataconsult srl**
 Tipo di azienda o settore **Società di consulenza Informatica**
 Tipo di impiego **Analista**
 Referente analisi e sviluppo sistema informativo gestionale della Provincia di Torino
 In particolar modo dell'Area Segreteria Generale
 Avvio e supporto all'utente finale di procedure gestionali amministrative

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Date (da - a) **1995**
 Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione **UNIVERSITA' DI TORINO**
 Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio **Informatica**
 Qualifica conseguita **Laurea in Informatica indirizzo Gestionale (98/110)**

Date (da - a) **1989**
 Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione **Liceo " B.Pascal" Giaveno**
 Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio **Diploma Liceo Scientifico (50/60)**

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

Altra(e) lingua(e) Autovalutazione Livello europeo (*)	PRIMA LINGUA ITALIANO		ALTRE LINGUE			
	Comprensione		Parlato		Scritto	
	Ascolto	Lettura	Interazione orale	Produzione orale		
Lingua FRANCESE	B 1	B 2	B 1	B 1	B	1
Lingua INGLESE	B 1	B 2	B 1	B 1	B	1

(*) Quadro comune europeo di riferimento per le lingue

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI
 Capacità di relazione e di predisposizione al lavoro di gruppo.
 Capacità di gestione dei conflitti, negoziazione, leadership commerciale
 Apertura mentale per affrontare un mercato in rapido sviluppo.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE Forte assunzione delle proprie responsabilità nelle azioni, nei progetti e nei confronti delle persone
Alta autonomia e iniziativa, esperienza in Team building e coaching
Elevata esperienza nella gestione delle persone e di team commerciali numerosi.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE In questi 15 anni di esperienza ho maturato ottima conoscenza e competenza rispetto alle principali tecniche di trattativa commerciale e della conoscenza del Mercato della PA a livello locale e nazionale.
Visione d'insieme e di sviluppo strategico di piani commerciali su nuovi mercati no captive della PA.

AGGIORNATO A FEBBRAIO 2018

