

FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome PEROTTO Marco

Data di nascita OMISSIS

ESPERIENZA LAVORATIVA

Date (da – a) Dal 1/3/2015 ad oggi
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 Direzione Gestione Clienti – Responsabile Città Metropolitana, Enti Medi e Atenei
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 Metropolitana, degli Enti Locali, degli Atenei e delle Agenzie con la 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

Tipo di azienda o settore Pubblica Amministrazione – Information and communication technology

Tipo di impiego Account nell'Area Strategie e Rapporto con gli Enti consorziati per i Mercati Enti Locali, Utility, Atenei e Agenzie Regionali

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 su base annuale pluriennale e presidiarne l'avanzamento, in collaborazione con le aree di Gestioni Enti preposte

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

Date (da – a) Dal 1/1/2013 a 31/01/2014
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	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
Tipo di azienda o settore	Pubblica Amministrazione – Information and communication technology
Tipo di impiego	Responsabile Commerciale Enti Locali
Principali mansioni e responsabilità	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) Account gestiti : 5 Area Manager sul territorio piemontese + Rete "Expert" di professionisti sul territorio piemontese (circa 90 professionisti) Budget gestito: circa 2.5 MEuro
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	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 Account gestiti : 5 Account sul territorio piemontese Budget gestito: circa 2 MEuro
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 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

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 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.

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**

PRIMA LINGUA ITALIANO

Altra(e) lingua(e) Autovalutazione Livello europeo (*)	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.