



MARINO  
PIRRELLO

## PROFILO

10 anni di esperienza in Sales Manager and Key Account Manager.

Certificate in IT Service ManagementITIL® Foundation

## TELEFONO

CONTATTO:  
331 597 01 51

PROFILO LINKEDIN  
<https://www.linkedin.com/in/marino-pirrello-58193034/>

INDIRIZZO DI POSTA ELETTRONICA:  
pirrellomarino@gmail.com

## INDIRIZZO

Via Sandro Pertini,30  
Settimo Milanese  
20019 (Milano)

## ISTRUZIONE

---

### Istituto Ettore Conti (Milano)

2000  
DIPLOMA PERITO INFORMATICO  
VOTAZIONE 80/100

### Università Cattolica (Milano)

2000 - 2001  
Master in Marketing e Comunicazione

### HP Academy

2017  
Certificate in IT Service ManagementITIL® Foundation

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

---

### GRUPPO TECNOCASA HOLDING - Sales account IT

2002 – 2007  
Analisi e definizione tecnico commerciale per agenzie Nord Italia. Formazione agenzie assegnate per il gestionale web e posta elettronica del gruppo. Supporto tecnico prevendita. Interfaccia con la divisione software per sviluppo migliorie gestionale. Partecipazione ad eventi e fiere di settore.

### COCA COLA COMPANY- Business Developer Manager

2007 – 2008  
Riportando all' Area Manager: rispettare obiettivi di vendita e mix di prodotto. Sviluppo del mercato attraverso il lancio di nuovi prodotti. Responsabile per l'installazione di materiale pop e marketing presso i clienti assegnati e garantire la massima visibilità del brand.

### SMA SOLAR TECHNOLOGY AG – Sales Key Account Italia

2008 – 2015  
Riportando al Country Manager Italia: incrementare il livello di conoscenza del brand dei prodotti presso gli specialisti e distributori per il mercato Italia. Raggiungimento dei target di performance attribuiti, sviluppando e consolidando il portafoglio clienti corporate. Acquisizione clienti prospect . Aggiornamento e formazione costante rete vendita distributori in Italia. Partecipazione ad eventi e fiere di settore. Aggiornamento con R&D casa madre per aggiornamento normative e sviluppo soluzioni per il mercato Italia secondo le normative vigenti.

### NPO SISTEMI (Gruppo Ricoh) – Key Account Manager

2016 – 2017  
Riportando direttore commerciale : gestire ed incrementare l'attività commerciale sui clienti assegnanti. Scouting e acquisizione nuovi clienti per ampliare costumer base. Promuovere e vendere soluzioni e progetti IoT e BI . Coordinamento progetti in collaborazione con i Project Manager. Promuovere e vendere soluzioni Data Center, Storage e Cloud. Formazione presso i partner del gruppo Ricoh. Partecipazione ad eventi e fiere di settore.

### SUNCITY ITALIA (Reseller Huawei) – Sales Manager Italia

2017  
Riportando all' amministratore delegato : gestire ed incrementare l'attività commerciale sul territorio nazionale. Promuovere e vendere beni, servizi e soluzioni BtoB. Ricerca ed acquisizione nuovi clienti ed effettuare visite commerciali su quelli già presenti nel costumer base. Gestione progetti tecnici e di consulenza in collaborazione con i project manager. Formatore per i partner Suncity partner e la rete di installatori. Partecipazione ad eventi e fiere di settore (in Italia ed Estero).



## **GREEN TELECOMUNICAZIONI SPA – Area Manager Italia**

### **ATTUALE**

Riportando all' amministratore delegato : gestire ed incrementare la rete vendita sul territorio nazionale. Promuovere e vendere servizi e soluzioni BtoB per il segmento Small Medium Business. Ricerca ed acquisizione nuovi clienti ed effettuare visite commerciali in affiancamento con rete commerciale. Formatore nuovi prodotti e servizi per la rete commerciale. Partecipazione ad eventi e fiere di settore (in Italia ed Estero).

### **COMPETENZE**

---

- Ottima conoscenza del pacchetto Office
- Ottima conoscenza e utilizzo CRM
- Ottima conoscenza e utilizzo internet e posta elettronica
- Buona conoscenza tematiche Data Center e Cloud
- Ottima conoscenza social media e digital
- Ottima conoscenza tematiche IoT e BI
- Buona conoscenza tematiche Networking Connettività
- Inglese buono parlato e scritto

### **CAPACITÀ**

---

- Ottima capacità di pianificazione e organizzazione
- Ottima capacità di ascolto e comunicazione
- Affidabilità e senso di responsabilità
- Ottima capacità di gestione dello stress
- Ottimo orientamento a lavorare per obiettivi

### **INTERESSI**

---

Sport, cinema, libri e viaggi.