

## Emanuela Artusa

Cell

e-mail: mnlrts2@gmail.com



### SUMMARY

Attualmente **Advisor** per grandi clienti del mercato ICT, sono stata **BD & Sales Manager** per il mercato Telecom ed Energia, responsabile per nuove soluzioni e servizi professionali, orientata al cliente e ai risultati, capace di costruire solide relazioni ai diversi livelli. In precedenza **Solution Leader** e **Project Manager**, con ampio background tecnico, specializzata in progetti complessi e dal contenuto fortemente innovativo, in contesti internazionali, e **responsabile Ingegneria**. Laureata in Ingegneria Gestionale, ho sviluppato competenze tecniche e gestionali in diversi ambiti tra cui **reti telecomunicazioni** ed **energia**, esperta nella pianificazione e nel *delivery* di progetti, sensibile nella stima dei costi e capace di assumere decisioni in modo tempestivo, con responsabilità tecnica e commerciale. Ho esperienza di formazione, tutoring e coaching. Motivata e collaborativa, con spiccate doti di analisi e sintesi, dinamica, curiosa, buona organizzatrice e con una riconosciuta capacità di motivazione di gruppi.

### ESPERIENZE LAVORATIVE

**Responsabile vendite**, Vodafone Italia, Business BU

dic 2018 -attuale

Security & Cloud Solutions per clienti Top Enterprise in diversi settori

- Vendita di soluzioni innovative secondo un approccio consulenziale, accompagnando i clienti nel loro percorso di trasformazione digitale (Cloud, SaaS, Collaboration, RPA, AI, Cyber security, Analytics)

**Business Development Manager** presso Atos Italia

apr 2018- nov 2018

Per clienti Top Enterprise nell'ambito della BU Infrastructure & Data Management

- Ho gestito grandi progetti per consolidamento , trasformazione, migrazione secondo i modelli public/hybrid cloud (Azure, AWS, etc.) per Data Center, servizi gestiti
- **Partnership Manager** e responsabile dell'alleanza con Cisco

**Account Manager**, Huawei Technologies Italia

2015-2018

Responsabile per le vendite dirette e indirette per clienti Top Enterprise in Italia

Importanti progetti vinti:

- ✚ Rete in fibra e progetto Data Center per ALPERIA (€2M)
- ✚ Rete per Gruppo San Donato (€1M)
- ✚ Rete WiFi per Unieuro Wifi (600k)

**Technical Sales Manager & Channel Manager** Huawei Technologies Italia

2013-2015

Responsabile vendite per le tecnologie networking, wireless e cyber security

- Responsabile per BT Italia enterprise sales engineering, gare pubbliche e diversi clienti tra i G500
- Responsabile per i partner di canale e relativi programmi di sviluppo

**Proposal Manager at Italtel** ( )

2011 - 2013

- Managing solutions and services portfolios, business development and sales initiatives, for global and regional Telco Service Providers in Western Europe
- In charge for service proposition in the energy management/ smart grids field for European market

**Responsabile Ingegneria presso Italtel**

2008-2010

**Solution Technical Leader**, Italtel

2001-2008

Responsabile per Ingegneria e Delivery; principali clienti Fastweb, Belgacom (B), Arcor-Vodafone in Germania, Wind Hellas in Grecia

# Emanuela Artusa

b) e-mail: mnlrts2@gmail.com

IP Project Leader, Project Manager ('99-2000), System Engineer ('96-'99)

1994-1996

Business Analyst, Italtel

- Pianificazione economica per nuovi prodotti (Business Plans)
- Analisi investimenti

Planning Engineer, Foster Wheeler It. ( )

1992-1994

## LINGUE

Inglese ottimo, Francese ottimo, Spagnolo intermedio

## ISTRUZIONE

Master in Energie Alternative (*summa cum laude*), 2012, E-Campus, Italia

Laurea in Ingegneria Gestionale, Politecnico di Milano, 1992

## FORMAZIONE

### Tecnica

Certificazioni Azure Fundamentals (2020), Google Cloud Platform, AWS, Microsoft Security Expert (2022)

Certificazioni Cisco IP Telephony Design Specialist; Cisco Certified Design Professional (CCDP), Cisco Certified Network Professional (CCNP), INFOSEC (Information Systems Security) Cert

Master II Livello in Energie Alternative: mercato elettrico, certificati bianchi e verdi, generazione distribuita e fonti energetiche rinnovabili, tecnologie (PV, Eolico, Hydro, bio, cogenerazione), efficienza energetica, incentivi e contesto normativo nazionale, pianificazione energetica, analisi degli investimenti. Progetto finale su Impianti PV a concentrazione.

Project Management: Corso avanzato di *Primavera* presso Foster Wheeler; Advanced Office, Access, Salesforce.com, MS Project

Manageriale: Coaching; sviluppo abilità negoziali; tecniche di Management

## ALTRE INFORMAZIONI

Nata a Milano il 12 settembre 1967

Tesoriere per l'associazione non profit **Talent4Rise** dalla fondazione nel 2013 al 2016. L'associazione opera nell'ambito del sostegno alle PMI all'introduzione delle nuove tecnologie.