



Ministero della Giustizia

Sistema Informativo del Casellario  
Certificato del Casellario Giudiziale  
(ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)

CERTIFICATO NUMERO: 25736/2021/R

Al nome di:  
Cognome **BOLLANI**  
Nome **LUCA LUIGI**  
Data di nascita **28/01/1977**  
Luogo di Nascita **MILANO (MI) - ITALIA**  
Sesso **M**



sulla richiesta di: **INTERESSATO**  
per uso: **RIDUZIONE DELLA META' DELL'IMPOSTA DI BOLLO E DIRITTI: PER ESSERE ESIBITO IN OCCASIONE DI CANDIDATURA ELETTORALE (ART. 1 COMMA 14 LEGGE 3/2019)**

Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

**NULLA**

ESTRATTO DA: CASELLARIO GIUDIZIALE - PROCURA DELLA REPUBBLICA PRESSO IL TRIBUNALE DI MONZA

MONZA, 25/08/2021 09:22



IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO  
IL DIRETTORE AMMINISTRATIVO  
Dott. Franco PANCARI

Il presente certificato non può essere prodotto agli organi della pubblica amministrazione o ai privati gestori di pubblici servizi della Repubblica Italiana (art. 40 D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445), fatta salva l'ipotesi in cui sia prodotto nei procedimenti disciplinati dalle norme sull'immigrazione (d.lgs. 25 luglio 1998, n. 286). Il certificato è valido se presentato alle autorità amministrative straniere.

SEGUE CERTIFICATO NUMERO: 25736/2021/R EMESSO DA: CASELLARIO GIUDIZIALE - PROCURA DELLA REPUBBLICA PRESSO IL TRIBUNALE DI MONZA  
(cognome) BOLLANI (nome) LUCA LUIGI NATO IL 28/01/1977 A MILANO (MI) - ITALIA

Pag. 2 di 2

**\*\* AVVERTENZA \*\***

Certificato del casellario giudiziale - (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313) - al nome di:

Cognome	Nome	Luogo di Nascita	Data di nascita	Sesso	Paternità	Codice Fiscale
BOLLANI	LUCA LUIGI	MILANO	28/01/1977	M		BCLLLG77A28F205B

Si attesta che nella Banca dati del Casellario Europeo NULLA risulta.





## LUCA LUIGI BOLLANI

Imprenditore e Business Developer

Corso Alpi, 26 20882 Bellusco (MB)

Data di Nascita: 28 Gennaio 1977

Nazionalità: Italiana

Mobile: +39 338.18.24.389

Mail: [luca.bolla@gmail.com](mailto:luca.bolla@gmail.com)

### PRINCIPALI COMPETENZE E ATTITUDINI

- Acquisizione nuovi clienti
- Sviluppo di nuovi mercati e/o divisioni commerciali
- Problem solver
- Gestione collaboratori
- Sviluppo e fidelizzazione del portafoglio clienti
- Consulenza
- Visione strategica a breve, medio e lungo termine
- Sviluppo accordi commerciali
- Negoziazione e capacità relazionali ai più alti livelli manageriali
- Tolleranza allo stress e a lavorare per obiettivi
- Spirito d'iniziativa, determinazione e creatività
- Ottimo conoscenze informatiche

### OBIETTIVI PROFESSIONALI

Desidero coordinare una divisione o una rete commerciale, con cui avviare nuovi progetti, aprire nuovi mercati e conseguire importanti risultati.

### FORMAZIONE

- Diploma di Perito Elettronico in Telecomunicazioni conseguito nell'anno 1997
- Corso Enasarco per agenti e rappresentanti
- Corso professionale sulle tecniche di vendita presso Vodafone Italia
- Corso professionale sulle tecniche di vendita presso ADT Italia SpA
- Corso di Inglese presso ADT Italia SpA
- Corso di Inglese professionale avanzato presso l'Istituto "Wall Street Institute"

### LINGUE STRANIERE

Lingua Madre	Italiano			
Inglese	Ascolto	Letture	Interazione	Orale
	B1	B2	B1	B1

### ESPERIENZE PROFESSIONALI

<p>Dal 2014 a oggi</p>	<p><b>Imprenditore e BDM nel settore Healthcare</b> Mercato B2B</p> <p>Mi occupo di ricercare e proporre soluzioni HW e SW per i clienti del settore pubblico e privato, in Italia e all'estero e nello specifico:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sviluppo commerciale</li> <li>Start up di nuovi prodotti e/o mercati</li> <li>Ricerche di mercato</li> <li>Pianificazione strategica a medio e lungo termine</li> <li>Negoziazione e trattativa commerciale</li> <li>Gestione Partners e/o fornitori</li> </ul>
<p>Dal 2018 al 2020</p>	<p><b>National Key Account nel settore ICT</b> Mercato B2B</p> <p>Come KAM del canale direzionale, ho il compito di promuovere soluzioni software in cloud (SaaS) ai clienti più importanti del settore pubblico e privato e nello specifico:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sviluppo commerciale</li> <li>Negoziazione e trattative complesse</li> <li>Fidelizzazione e up-selling</li> <li>Promozioni attività marketing sui social (principalmente linkedin)</li> <li>Pianificazione</li> <li>Reportistica e analisi del forecast, delle leads e delle trattative.</li> </ul>
<p>Dal 2017 al 2018</p>	<p><b>Business Development Manager nel settore ICT</b> Mercato B2B</p> <p>Mi sono occupato di avviare lo sviluppo commerciale di una nuova filiale operativa al nord Italia e nello specifico:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sviluppo commerciale e logistico</li> <li>Consolidamento della partnership con Microsoft</li> <li>Attività di pre-sales e co-sell con Microsoft, sulla loro customer base</li> <li>Sviluppo di nuove partnership commerciali</li> <li>Forecast, budget plan e reportistica</li> </ul>
<p>Dal 2016 al 2017</p>	<p><b>Sales Solution Specialist nel settore ICT</b> Mercato B2B</p> <p>Ho gestito il mercato indiretto dei rivenditori e distributori HW (Surface, Surface HUB, Etc) e SW (Office 365 e Azure) di Microsoft e supportato gli account nella fase di prevendita. Nello specifico:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Pre-sales sul canale indiretto di Microsoft (Dell, Elmecc, NPO, VAR Group, etc)</li> <li>Lead generation sui clienti Microsoft</li> <li>Forecast settimanali con lo staff italiano</li> <li>Forecast bisettimanali con Western Europe</li> <li>Conference call bisettimanali con i top partners e resellers</li> <li>Pianificazione delle attività commerciali e di marketing</li> <li>Analisi dei competitors</li> <li>Formazione e supporto commerciale on-site agli account executive di Microsoft e ai principali partners nazionali e internazionali</li> </ul>
<p>Dal 2015 al 2016</p>	<p><b>Pre-Sales Manager su Vodafone nel settore ICT</b> Mercato B2B</p> <p>Mi sono occupato di promuovere la vendita dei device di Microsoft sul canale indiretto di Vodafone Italia, composto da circa 30 agenzie e 2000 venditori. Nello specifico:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Responsabile per l'Italia del progetto europeo "Illuminate Program" finalizzato alla creazione di nuovi leads</li> <li>Forecast settimanali</li> <li>Pianificazione delle attività commerciali e di marketing</li> <li>Creazione di presentazioni commerciali in collaborazione con il marketing Microsoft</li> <li>Supporto e formazione commerciale a tutte le agenzie italiane di Vodafone</li> <li>Analisi della concorrenza</li> </ul>
<p>Dal 2009 al 2015</p> 	<p><b>Consulente Senior e BDM nel settore ICT e SICUREZZA</b> Mercato B2B</p> <p>Mi sono occupato di:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Acquisizione e fidelizzazione clienti</li> <li>Analisi della concorrenza</li> <li>Negoziazione</li> <li>Preparazione offerte commerciali e P&amp;L</li> <li>Gestione fornitori</li> </ul>
<p>Dal 2006 al 2009</p>	<p><b>Responsabile della Divisione Retail nel settore SICUREZZA</b> Mercato B2B</p> <p>Ho curato tutti gli aspetti commerciali e le fasi di start-up. Nello specifico:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Acquisizione e fidelizzazione clienti</li> <li>Analisi della concorrenza</li> <li>Negoziazione</li> <li>Pianificazione del budget e dei targets</li> <li>Accordi di partnership strategiche</li> <li>Gestione agenti di commercio</li> </ul>
<p>Dal 2003 al 2006</p> 	<p><b>National Key Account nel settore SICUREZZA</b> Mercato B2B</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Acquisizione e fidelizzazione clienti</li> <li>Analisi della concorrenza</li> <li>Negoziazione e affiancamento on-site (venditori junior)</li> <li>Preparazione offerte commerciali e P&amp;L</li> <li>Pianificazione del budget e dei targets</li> </ul>
<p>Dal 1999 al 2003</p>	<p><b>Agente di commercio nel settore Telco</b> Mercato B2B</p>

**PROGETTI REALIZZATI E SUCCESS CASES**

Anno 2021	Attraverso il mio network di conoscenze, sto seguendo diversi progetti e trattative con gruppi ospedalieri, istituzioni sportive e aziende private, con l'obiettivo di aumentare la prevenzione e il tempestivo soccorso di atleti e sportivi in genere, avvalendomi delle più sofisticate tecnologie di telemedicina e della genetica.
Anno 2018	Per la regione Lombardia, ho ideato e progettato assieme a uno dei più importanti partner di Microsoft, la realizzazione di un portale cloud evoluto e un'App multiplatforma per offrire servizi innovativi al cittadino e ottimizzare il lavoro degli operatori sanitari, sfruttando tecnologie avanzate di ultima generazione, basate su servizi in cloud di Microsoft quali, machine learning, intelligenza artificiale e Business Intelligence. In aggiunta, il progetto prevede anche la realizzazione di un'infrastruttura di rete per gestire dispositivi e sensori IOT in chiave Smart Cities.
Dal 2017 al 2018	Ho gestito e coordinato il progetto sperimentale per la gestione della TAO (terapia anticoagulante), con la regione Puglia, mediante l'utilizzo di soluzioni software innovative di telemedicina.
Dal 2016 al 2018	In collaborazione con la regione Puglia e le direttive "Interreg" sulla telemedicina, ho realizzato un progetto per la gestione dell'Emergenza/Urgenza in territorio pugliese e nei Balcani, avvalendomi di partners importanti e strategici come Siemens, Tesi, etc.
Dal 2015 al 2016	Sono stato responsabile per Microsoft di un progetto internazionale per la creazione di leads su tutta la customer base, denominato "Illuminate program", gestendo e coordinando un team dedicato di teleselling in Italia e all'estero.
Dal 2012 al 2014	Attraverso una ricerca in Europa e numerosi contatti con il direttore commerciale di Samsung in Germania, ho predisposto, gestito e avviato una collaborazione in esclusiva tra Nedap (Omnisint) e Samsung Electro Mechanics, per la distribuzione in Italia di etichette elettroniche del prezzo di Samsung (Electronich Shelf Labels).
Dal 2006 al 2008	Start up e avviamento di una nuova divisione commerciale presso Cogen Spa.
Anno 2003	Acquisito 4 dei più importanti retailer del Fashion in soli 3 mesi dall'assunzione.

**REFERENZE**

- Disponibili su richiesta

Autorizzo il trattamento dei miei dati ordinari ai soli fini collegati direttamente alla possibilità di essere assunto dalla Vostra Società.

Per qualunque altro uso sarà necessaria la mia espressa autorizzazione. Ciò ai sensi e per gli effetti del D.Lgs. 196/2003

Firma

