



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. Scounting 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.



# Ministero della Giustizia

## Sistema Informativo del Casellario

### Certificato Penale del Casellario Giudiziale

(ART. 25 D.P.R. 14/11/2002 N.313)

CERTIFICATO NUMERO: 57566/2019/R

Al nome di:

Cognome

**PIRRELLO**

Nome

**MARINO VINCENZO**

Data di nascita

**02/06/1977**

Luogo di Nascita

**MILANO (MI) - ITALIA**

Sesso

**M**



sulla richiesta di:

**INTERESSATO**

per uso:

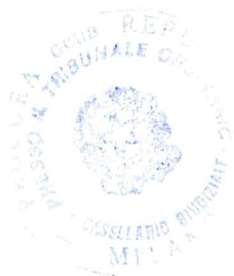
**ALTRO MOTIVO DI ESENZIONE BOLLO E DIRITTI - PER CANDIDATURA ( G.U. NR.3  
LEGGE 09/01/2019 )**

Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

**NULLA**

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

MILANO, 15/04/2019 12:40



IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO  
( SEMINARA ANNA MARIA )

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.