

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome
Indirizzo
Telefono
E-mail
Nazionalità
Data di nascita

RICCIARDI CARMINE
VIA MONTE GRAPPA N. 23 – 84018 – SCAFATI (SA)
3666514656
dr.carmine.ricciardi@gmail.com
Italiana
04 MARZO 1968

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Dal 09/2020

IFIN SERVIZI S.r.l (Gruppo Zucchetti)

IT

Assunzione con contratto a tempo indeterminato

Area Manager SUD Vendite Dirette con le seguenti mansioni e responsabilità:

- Definizione delle strategie di commercializzazione dei ns. prodotti e servizi al SUD sia verso partner che verso clienti diretti.
- Focus su digital transformation: soluzioni DMS ed ECM; conservazione qualificata AGID; servizi CA; fatturazione elettronica; servizi fintech e credit risk management; soluzioni IoT & Blockchain; consulenza normativa ed archivistica; software HIS (sanità) ed ERP.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Dal 02/2015 al 09/2020

RICOH ITALIA – Filiale executive di Napoli

IT

Assunzione con contratto a tempo indeterminato

Area Manager SUD Vendite Dirette con le seguenti mansioni e responsabilità:

- Analisi di mercato IT e generazione di nuove opportunità di sviluppo commerciale.
- Focus su digital transformation, printing management, visual communication, cloud and virtualization, IoT & Blockchain, managed document services, software ERP.
- Responsabile mercato healthcare area CENTRO/SUD (sanità privata e pubblica).

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Dal 06/2011 al 02/2015

OLIVETTI S.p.a. (Socio Unico Telecom Italia S.p.a.)

IT

Assunzione con contratto a tempo indeterminato

Area Manager SUD Vendite Dirette con le seguenti mansioni e responsabilità:

- Definizione delle strategie di commercializzazione dei ns. prodotti e servizi sia a supporto delle aree di vendita di Telecom Italia al SUD (n. 100 account tra diretta, indiretta, Top Client) sia sul mercato diretto.
- Focus su mercati verticali quali banking, retail, manufacturing, gambling, multiutility ed altri.
- Responsabile mercato healthcare area CENTRO/SUD (sanità privata e pubblica).

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Dal 04/2007 al 06/2011

KELYN S.p.a. (Gruppo COMDATA) – Fornitore Telecom Italia S.p.a.

IT

Assunzione con contratto a tempo indeterminato

Responsabile commerciale con le seguenti mansioni e responsabilità:

- Definizione delle strategie di commercializzazione dei ns. servizi a supporto delle aree di vendita di Telecom Italia al SUD (n. 100 account tra diretta, indiretta, Top Client).
- Creazione e gestione struttura commerciale composta da tre funzionari diretti e n° 20 partner (società di servizi informatici) operando sia sul mercato PA che PMI.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

- Coordinamento azioni commerciali relative alle soluzioni documentali (document management, gestione processi documentali, servizi CA), di sicurezza ed infrastruttura informatica (networking, security, business continuity, virtualizzazione e cloud computing) e di ERP (Navision, Dynamic AX).

Dal 03/2004 al 04/2007

mondoesa;sud S.r.l. (Gruppo ESA Software / Il Sole 24ore)

IT

Assunzione con contratto a tempo indeterminato

Responsabile commerciale con le seguenti mansioni e responsabilità:

- Definizione delle strategie di vendita e di comunicazione/promozione dei ns. prodotti/servizi.
- Coordinamento e gestione struttura composta da cinque funzionari ed un telemarketer.
- Coordinamento azioni commerciali relative alla commercializzazione di soluzioni di networking, automazione industriale, soluzioni contabili gestionali, IT services.
- Gestione di n. 40 rivenditori (e-point) ns. software gestionali in Campania.

Dal 01/2002 al 03/2004

CORPORATE SOLUTIONS S.r.l.

IT

Assunzione con contratto a tempo indeterminato

Responsabile commerciale con le seguenti mansioni e responsabilità:

- Definizione delle strategie di vendita e di comunicazione/promozione dei ns. prodotti/servizi.
- Coordinamento struttura commerciale composta da tre funzionari ed un telemarketer.
- Gestione attività commerciali presso istituti di credito e pubbliche amministrazioni in relazione a soluzioni informatiche di gestione finanziaria (c/c, titoli), di workflow, di e-learning e di e-government., soluzioni contabili gestionali, IT services.

Dal 06/1999 al 01/2002

EXPERT S.r.l. – Software house AS/400

IT

Assunzione con contratto a tempo indeterminato

Funzionario commerciale con le seguenti mansioni e responsabilità:

- Gestione nuovi clienti e sviluppo portafoglio già esistente attraverso progetti che prevedono l'integrazione di hardware (AS/400) e software IBM (ACG) e pacchetti software verticali Datasys quali TIM, PACKMAN II, VELA, MAGIC, OLYMPIC ed altri.

Dal 02/1997 al 06/1999

FUTURE HOUSE S.r.l. – Business Partner IBM

IT

Assunzione con contratto a tempo indeterminato

Funzionario commerciale con le seguenti mansioni e responsabilità:

- Gestione nuovi clienti e sviluppo portafoglio già esistente attraverso progetti che prevedono l'integrazione di hardware IBM, software gestionali (Passepartout, Sigla++) e ns. verticali.

Dal 02/1995 al 02/1997

UNIPLAN SOFTWARE S.r.l. – Software house ed Internet service provider

IT

Assunzione con contratto a tempo determinato

Funzionario commerciale con le seguenti mansioni e responsabilità:

- Gestione e sviluppo del portafoglio clienti già esistente.
- Sviluppo rete di vendita indiretta per i ns. prodotti (software, connettività Internet, hosting & housing, cd rom multimediali, e-commerce).
- Coordinamento di oltre 30 rivenditori in varie provincie della Campania.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
 - Qualifica conseguita
- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
 - Qualifica conseguita
- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
 - Qualifica conseguita

Dal 09/1986 al 06/1991

COMPUTER 2000 S.r.l. – Punto vendita hw e sw

IT

Partita IVA

Titolare punto vendita materiale informatico

Dal 1991 al 1996

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI NAPOLI “FEDERICO II”

Materie giuridiche ed economiche

Laurea in Economia e Commercio con votazione 10 /110

Dal 1981 al 1986

ISTITUTO TECNICO COMMERCIALE “E. CESARO” DI TORRE ANNUNZIATA (NA)

Materie giuridiche e commerciali

Diploma di Ragioniere e Perito Commerciale con votazione 52/60

Dal 1995

IBM – CENTRO ISTRUZIONE NOVEDRATE (CO)

DATASYS – SEDE CENTRALE DI MILANO

IBM – SCUOLA REGIONALE EMPOLI (FI)

IBM – FILALE DI NAPOLI

ESA SOFTWARE – SEDE CENTRALE DI RIMINI

CHECKPOINT LEARNING CENTER - MILANO

TELECOM LEARNING CENTER – Sede de L'Aquila

BUREAU VERITAS – Sede di Torino

OLIVETTI – Sede di IVREA

RICOH ITALIA – Filiali di Roma e Milano

Formazione commerciale e su temi in continuo aggiornamento in ambito IT

Certificazione IBM “AS/400 SALES”

Corso su pacchetti verticali DATASYS su piattaforma: AS/400 Corso di Formazione “Arte della Vendita 1”

Corso di Formazione “Arte della Vendita 2”

Corso di Formazione “Negoziazione di vendita”

Corso di Formazione “Leadership e pianificazione aziendale” Corso di Formazione “La comunicazione strategica”

Corso di Formazione “Project Manager”

Corso di Formazione “Gestione campagne di marketing”

Certificazione “CISCO SOFTWARE SPECIALIST”

Certificazione “CHECKPOINT SENIOR SALES”

Corso di Formazione “L'offerta ICT”

Corso di Formazione “L'innovazione dell'ICT per le PMI”

Corso di Formazione “Risk Assessment in ambito IT

Corso di Formazione “DPO” – 80 ore

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.

MADRELINGUA

ALTRE LINGUA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.

CAPACITÀ E COMPETENZE ARTISTICHE

Musica, scrittura, disegno ecc.

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

Competenze non precedentemente indicate.

PATENTE O PATENTI

ITALIANO

INGLESE

BUONA

BUONA

BUONA

SPICCATO CAPACITÀ RELAZIONALI RIVOLTE A DETERMINARE COMPORTAMENTI COMUNICATIVI E RELAZIONI EFFICACI A VARI LIVELLI DELLA STRUTTURA AZIENDALE DI APPARTENENZA E FUORI DA ESSA. IL MIO CARATTERE MI PERMETTE DI GESTIRE IN MANIERA MOLTO NATURALE LE RELAZIONI INTERNE ED ESTERNE ALL'ORGANIZZAZIONE ADATTANDOMI AI VARI CONTESTI, ALLE FINALITÀ ED ALLE DIVERSE TIPOLOGIE DI INTERLOCUTORI INTERESSATI.

LE COMPETENZE ACQUISITE MI INSEGNANO CHE OCCORRE PARTIRE DA UNA CONOSCENZA APPROFONDATA DELLA STRUTTURA ORGANIZZATIVA DELLA PROPRIA AZIENDA GESTENDO I PROCESSI DI CAMBIAMENTO ED INTERAGENDO CON ESSI IN MODO DA VALORIZZARE GLI EFFETTI POSITIVI.

IN QUESTA OTTICA RITENGO FONDAMENTALE GESTIRE E COORDINARE LE RISORSE DEFINENDO PROGRAMMI/FLUSSI DI LAVORO ED ADOTTANDO MODALITÀ E STRUMENTI DI PIANIFICAZIONE DELLE ATTIVITÀ TENENDO CONTO DEI COMPITI E DELLE RESPONSABILITÀ ASSEGNATE E DEGLI OBIETTIVI OPERATIVI DA RAGGIUNGERE. CAPACITÀ DI LAVORARE IN SITUAZIONI DI STRESS ED ELEVATA ATTITUDINE ALLA MOBILITÀ GEOGRAFICA.

NEL COMPLESSO BUONE CONOSCENZE INFORMATICHE SU PIATTAFORMA AS/400 E MICROSOFT.

MI CONSIDERO UN UTENTE AVANZATO.

FACCIO PARTE DI UNA COMPAGNIA TEATRALE AMATORIALE DA UN PO' DI ANNI. SONO APPASSIONATO DI TECNOLOGIA IN GENERE ED IN PARTICOLARE DEL COMPARTO AUDIO/VIDEO.

AUTOMOBILISTICA CAT. B

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel cv ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 del GDPR (Regolamento UE 2016/679) per fini di ricerca e selezione del personale.