

## INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	<b>MARCO PAGANO</b>
Indirizzo	<b>Noviglio Mi</b>
Telefono	<b>029006066</b>
Fax	
E-mail	
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	26.03.1977

## ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) Dal 09.12.1999 al 22.11.2000
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Sat Box Srl**
- Tipo di azienda o settore Società di impianti TVCC – Antifurti e Satellitari (TV-SAT)
- Tipo di impiego **Tecnico Installatore**
- Principali mansioni e responsabilità Installazione e configurazioni impianti Audio Video / TVCC + Impianti Antenne TV terrestre, satellitare e Sat/Radioamatoriali – Videosorveglianza e sistemi antintrusione
  
- Date (da – a) Dal 22.11.2000 ad oggi
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Misco Italy Computer Supplies SpA - Gruppo Systemax Inc. (NYSE: SYX)**  
<http://www.systemax.com/>
- Tipo di azienda o settore Multinazionale produttore di Computer e Dealer IT Product & Office Product (Rivendita/System Integrator - Società di informatica prodotti, servizi e software)
- Tipo di impiego **Key Account Manager**
- Principali mansioni e responsabilità Gestione clientela (Media e Grande Azienda) e contatto nuovi clienti – (tra i principali: Menarini, Pfizer, Fiat, Enel, ecc).
  
- Date (da – a) Dal 01.01.2004 al 31/12/2011
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Misco Italy Computer Supplies SpA - Gruppo Systemax Inc. (NYSE: SYX)**
- Tipo di azienda o settore **Category Manager – Business Manager** (Buyer & Product Marketing)
- Tipo di impiego Responsabile Ufficio Acquisti in Ambito PC, Notebook, Tablet, Server e Storage, GPS, MP3,A/V (Negoziazione e apertura nuovi fornitori o distributori/vendors in ambito IT)
- Principali mansioni e responsabilità Responsabile delle Attività Marketing con i contratti MDF stipulati con i principali produttori HW e SW (HP, IBM, Lenovo, Acer, TomTom, Garmin, ecc) – Sistemi di Videosorveglianza (Axisis – Atlantis – Event – Guardall – Elkron – D-link – Sony)
  
- Date (da – a) Da Gennaio 2012
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Misco Italy Computer Supplies SpA - Gruppo Systemax Inc. (NYSE: SYX)**
- Tipo di azienda o settore **Business Developer Manager / Solution Specialist/Architect Server/ Storage/ PC Client & Service**
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità Sempre alla ricerca di nuove opportunità di sviluppo del business all'interno di una zona definita. Costruire e consolidare le relazioni tra nuovi e vecchi clienti, nell'incessante tentativo di aumentare la loro spesa, garantendo comunque alti livelli di soddisfazione senza mai perdere di vista l'importanza del ROI sui progetti a me assegnati.

Creazione, negoziazione e chiusura degli accordi commerciali.

Dimensionamento infrastrutture IT complesse presso Grandi Aziende (es. Enel, Pfizer, Novomatic, ecc) – coordinamento attività Mkt / Business Solution in ambito IT, MDF Plan  
Virtualizzazione VMware– Cloud Computing – gestione remota – back-up e disaster recovery e sistemi di videosorveglianza e anti intrusione.

• Certificazioni

**VMware – Netapp – EMC2 – Axis Communication & Surveillance - HP Storage – HP Server - HP Workstation – Dell Storage – Dell Server – Dell Kace - Fujitsu Storage – Fujitsu Server – Fujitsu Client – Lenovo(PC, Server & Storage) – D-Link – Axis – Aruba – ecc.**

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Data
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

1999

Istituto Tecnico Industriale Statale G. Giorgi Milano

Elettronica, Telecomunicazioni, Informatica

Diploma di Perito in Elettronica & Telecomunicazioni  
68/100

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

INGLESE B1, SPAGNOLO A1

INGLESE B1, SPAGNOLO SCOLASTICO

INGLESE TECNICO B1, INGLESE COMMERCIALE A2

## CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

GRANDI DOTI RELAZIONALI, FORTISSIMA ATTITUDINE A LAVORARE IN UN TEAM, ELEVATO PROBLEM SOLVING, TUTTE CARATTERISTICHE MATURATE IN UNA MULTINAZIONALE DI NOTEVOLI DIMENSIONI E APPARTENENTI AL GRUPPO "FORTEX 1000".

## CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

*Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro,.*

NOTEVOLE ATTITUDINE AL LAVORO IN TEAM.

OTTIME CAPACITÀ RELAZIONALI NEL PICCOLO E GRANDE GRUPPO.

OTTIME CAPACITÀ DI GESTIONE DEL RAPPORTO CON IL CLIENTE.

OTTIME CAPACITÀ COMUNICATIVE ED ESPOSITIVE.

OTTIME CAPACITÀ DI ANALISI E PROBLEM SOLVING

COLLABORAZIONE E COORDINAZIONE (ANCHE DI GRUPPI DI PERSONE) RIUSCENDO AD ESALTARE E VALORIZZARE I LATI POSITIVI DELLE VARIE RISORSE UMANE PRESENTI IN AZIENDA

## CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

*Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.*

**Sistemi:** redazione e progettazione preliminare e/o definitiva di attività tecnico-sistemistiche connesse a infrastrutture it complesse (centro stella e/o upgrade server, storage) – videosorveglianza e sistemi anti intrusione.

**analisi dei flussi,** delle risorse di sistema e del traffico di rete con ausilio di agent preinstallate per il monitoraggio di tutto l'installato- direzione lavori;

**Coordinamento** in fase di progettazione e/o esecuzione dei progetti;

**Consulenza** a 360° su problematiche informatiche e soluzioni di videosorveglianza remota e in cloud, sistemi A/V e di condivisione (Conference Room – Videoconferenze locali o centralizzate).

**Acquisti:** come responsabile degli acquisti ho spesso condotto trattative (anche molto complesse) con i principali fornitori e produttori in ambito it/elettronica/telecomunicazioni

Ai sensi del D.lgs 196/2003 (tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali) autorizzo al trattamento dei dati contenuti nel presente curriculum per lo svolgimento dell'attività di selezione della candidatura

ho instaurato e sviluppato partnership con i fornitori/produttori che hanno dato un notevole valore aggiunto al lavoro svolto. gestione quotidiana del rolling e negoziazione di bid (anche internazionali) con i principali players di mercato (hp, dell, ibm, lenovo, ecc)

**vendite:** gestione e fidelizzazione dei clienti – lavoro per obiettivi e target con sviluppo nuovi clienti – KA Manager – Business Developer Manager

**Mkt:** gestione dei piani mdf e realizzazione spazi pubblicitari su catalogo cartaceo (misco) e adv sul web

ALTRE CAPACITÀ E HOBBY-  
SPORT

OTTIME CONOSCENZE IN AMBITO INFORMATICO HW/SW

OTTIMA CONOSCENZA DI TUTTI I SOFTWARE APPLICATIVI OFFICE IN AMBIENTE WINDOWS (EXCEL, WORD, POWERPOINT, FRONTPAGE, OUTLOOK).

OTTIMA CONOSCENZA DEGLI ELEMENTI HARDWARE DAL PERSONAL COMPUTER AL SERVER.

ESTREMA FACILITÀ NELL'APPRENDIMENTO DI UN QUALUNQUE SOFTWARE.

**RADIOAMATORE (Patente nr IZ2NMM ministero telecomunicazioni) – IMPIANTI SATELLITARI, ANTINTRUSIONE E VIDEOSORVEGLIANZA**

PROTEZIONE CIVILE – SERVIZIO TELECOMUNICAZIONI

PASSIONE PER ANIMALI (CANI E GATTI)

PATENTE O PATENTI

A/B