



Curriculum Vitae Europass

Informazioni personali

Matteo Casetti

Telefono

E-mail

Cittadinanza

Italiana

Data di nascita

27/7/1985

Sesso

Maschio

Settore professionale

Commercio – Accounts / Sales Management

Date

7/1/2015 ►

Lavoro o posizione ricoperti

Account Manager

Principali attività e
responsabilità

Sviluppo clienti consolidati / hunting su nuove aree
Abilitatore, collettore ed interfaccia responsabile tra collaboratori, tecnici / progettisti
e cliente finale

Focus Competenze:

Data Center - Infrastrutture BusinessContinuity/DR/Ipconvergenza)
Security - Soluzioni Strutturate / Centralizzate (EndPoint – Firewall – SandBox)
Network - Progettazione reti wired / wireless di ultima generazione
Collaboration - NOC (Network Operations Center) e servizio Helpdesk

Zone di competenza: Centro Nord Italia – Prevalente: Emilia Romagna

Nome e indirizzo del datore di
lavoro

IFI CONSULTING Srl

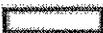
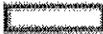
Sede: Modena, via Zucchi 31

Filiali: Milano – Cesena – Ancona – Mestre – Roma

Tipo di attività o settore

Sales

Certifications

<i>HPE Sales Certified</i>	Enterprise Solutions - EXAM HPE2-E69 Hewlett Packard Enterprise – Marzo 2018	
<i>NETAPP Certified</i>	NetApp Accredited Sales Professional NetApp - Febbraio 2018	
<i>HPE Sales Certified</i>	Enterprise Solutions - EXAM HPE2-E67 Hewlett Packard Enterprise - Giugno 2017	
<i>CITRIX Certified</i>	Citrix Certified Sales Professional – CSP-015 Citrix - Marzo 2017	
<i>IPSWITCH Certified</i>	IPSWITCH Network Management (ISE0031) Ipswitch inc. - Gennaio 2016	
<i>VMWARE Certified</i>	VSP 2015 - VMware Sales Professional 2015 VMware - Settembre 2015	

<i>Date</i>	1/11/2011 – 12/2015
<i>Lavoro o posizione ricoperti</i>	Agente di Commercio – Libera Professione
<i>Principali attività e responsabilità</i>	Agente plurimandatario, vendite GD/Retail Zone di competenza: Centro-Nord Italia (Emilia Romagna, Liguria)
<i>Nome e indirizzo del datore di lavoro</i>	Aziende Mandatarie: Marcaccini Service S.r.l. – 58/BLOK94F, Via Coriano – 47924 – Rimini (RN) Magic Store S.r.l. – Via Gramsci, 57 – 47122 – Forlì (FC)
<i>Tipo di attività o settore</i>	Sales

<i>Date</i>	10/2006 – 1/11/2011
<i>Lavoro o posizione ricoperti</i>	Rappresentante / Gestione IT
<i>Principali attività e responsabilità</i>	Responsabile gestione vendite, gestione e manutenzione della rete informatica aziendale
<i>Nome e indirizzo del datore di lavoro</i>	MS Giochi srl, Via Mariani, 10 – 47122 – Forlì (FC)
<i>Tipo di attività o settore</i>	Sales / ICT

<i>Date</i>	11/2007 – 2/2008
<i>Lavoro o posizione ricoperti</i>	Tirocinio Formativo
<i>Principali attività e responsabilità</i>	Gestione rete informatica aziendale, manutenzione sito web
<i>Nome e indirizzo del datore di lavoro</i>	Magic-Store srl, Via Gramsci, 57 – 47122 – Forlì (FC)
<i>Tipo di attività o settore</i>	ICT

<i>Date</i>	3/2004 – 11/2007
<i>Lavoro o posizione ricoperti</i>	Servizio Catering (impiego stagionale)
<i>Principali attività e responsabilità</i>	Gestione cassa, Reparto alimentare, Servizio tavoli, Preparazione pasti
<i>Nome e indirizzo del datore di lavoro</i>	Poni Giovanni, servizio catering – Forlì (FC)
<i>Tipo di attività o settore</i>	Ristorazione

Istruzione e formazione

<i>Date</i>	10/2018 – 3/2019
<i>Titolo della qualifica rilasciata</i>	Sales Lab 4.0 Executive Training Program
<i>Principali tematiche/competenze professionali acquisite</i>	Laboratorio di esperienze dedicate alle tecnologie e alle soluzioni dell'Industry 4.0 rivolto ai Sales Account Manager per sviluppare un approccio consulenziale, flessibile e causativo, sempre più focalizzato sullo sviluppo di soluzioni ad alto valore aggiunto per supportare il cliente nel processo di innovazione digitale 4.0. Competenze acquisite: Comprendere e sostenere i processi di innovazione del proprio cliente, guidandolo nelle scelte strategiche a supporto del business; Conoscere e comprendere le principali implicazioni dei cambiamenti tecnologici (AI, Data Mining, Cloud ecc.) nei sistemi di produzione e il loro impatto nei modelli di business; Sviluppare un'attitudine maggiore al problem solving e all'ascolto attivo, per dialogare con il cliente in un modo nuovo, aiutandolo a trasformare una necessità in un progetto concreto attraverso l'innovazione digitale.
<i>Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione</i>	IG Academy – Gruppo De Pasquale
<i>Livello nella classificazione nazionale o internazionale</i>	Corso di Formazione

<i>Date</i>	10/2006 – 3/2010
<i>Titolo della qualifica rilasciata</i>	Laurea in Scienze dell'Informazione Scienze e Tecnologie Informatiche (SETI)
<i>Principali tematiche/competenze professionali acquisite</i>	Programmazione software di base, gestione e progettazione delle reti, gestione e progettazione di data base, sistemi operativi. Linguaggi e ambienti di sviluppo conosciuti: Java / C++ / PHP
<i>Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione</i>	Alma Mater Studiorum - Università di Bologna - Facoltà di scienze matematiche fisiche naturali
<i>Livello nella classificazione nazionale o internazionale</i>	Laurea

<i>Date</i>	7/2006
<i>Titolo della qualifica rilasciata</i>	Diploma tecnico commerciale
<i>Principali tematiche/competenze professionali acquisite</i>	Economia aziendale, informatica e programmazione software elementare, diritto commerciale e privato, scienze, lingue straniere (inglese, francese)
<i>Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione</i>	L.T.C. (Liceo Tecnico Commerciale) Carlo Matteucci – Forlì – 47122 (FC)
<i>Livello nella classificazione nazionale o internazionale</i>	Diploma di scuola secondaria superiore
<i>Date</i>	3/2004
<i>Titolo della qualifica rilasciata</i>	P.E.T. – Preliminary English Test
<i>Principali tematiche/competenze professionali acquisite</i>	Padronanza della lingua inglese parlata e scritta.
<i>Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione</i>	University of Cambridge - ESOL Examinations
<i>Date</i>	10/2003
<i>Titolo della qualifica rilasciata</i>	ECDL – European Computer Driving License
<i>Principali tematiche/competenze professionali acquisite</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Concetti di base sull' IT; ✓ Elaborazione testi (Word); ✓ Foglio elettronico (Excel); ✓ Uso del computer / gestione file; ✓ Gestione database (Access); ✓ Presentazione (Powerpoint); ✓ Reti informatiche.
<i>Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione</i>	AICA – Associazione Italiana per l'Informatica e il calcolo Automatico
<i>Date</i>	9/2003
<i>Titolo della qualifica rilasciata</i>	GEOS – Corso di inglese Upper-Intermediate
<i>Principali tematiche/competenze professionali acquisite</i>	Corso di inglese all'estero di livello intermedio e superiore
<i>Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione</i>	GEOS English Academy – 16/20 New Broadway, Ealing, London
<i>Date</i>	5/2003
<i>Titolo della qualifica rilasciata</i>	Trinity – Esame internazionale di valutazione orale in lingua inglese
<i>Principali tematiche/competenze professionali acquisite</i>	Conoscenza approfondita della lingua inglese (orale)
<i>Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione</i>	Trinity College – London, 89 Albert Embankement

Capacità e competenze personali

Madrelingua(e)

Italiana

Altra(e) lingua(e)

Inglese - Francese

Autovalutazione

Livello europeo (*)

Inglese

Francese

Comprensione		Parlato		Scritto
Ascolto	Lettura	Interazione orale	Produzione orale	
C1	C1	B2	B2	B2
A2	A2	A1	A1	A1

(*) Quadro comune europeo di riferimento per le lingue

Capacità e competenze sociali

Attitudine relazionale e oratoria con il cliente. Ottima predisposizione al lavoro di squadra, grazie a diversi corsi di formazione PNL e Team Building frequentati nel corso degli anni.

Capacità e competenze organizzative

Melting pot di formazione e competenze dato da un'origine tecnica dovuta al percorso di studi, ampia influenza di tipo relazionale e commerciale dovuta all'esperienza lavorativa acquisita nel tempo.
Appassionato e competitivo, coltivo la relazione verso collaboratori, team e clienti con dedizione.

Capacità e competenze informatiche

1. Conoscenze di livello SALES/PRESALES delle più recenti tecnologie relative a:
 - ✓ DATA CENTER (Sistemi di ultima generazione / Iperconvergenza)
 - ✓ SECURITY (Sistemi antivirus evoluti / NextGen Firewall)
 - ✓ NETWORKING (Reti cablate e Wireless)
 - ✓ COLLABORATION (Tele-Video Conferenza, Sistemi Fonia)
 2. Conoscenza approfondita dello strumento Office
- Conoscenze e competenze di base sui principali linguaggi di programmazione e ambienti di sviluppo (JAVA, C++, PHP) e dei principali software di sviluppo grafico 2D-3D (CAD, 3DStudioMax, Maya)

Patenti

Patente A3
Patente B
Patente Nautica A

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 del GDPR (Regolamento UE 2016/679)

Firma

