

**Dati anagrafici**

Data e luogo di nascita: Varese 23-03-1972
 Servizio di leva: assolto in Guardia di Finanza – Trento '95/'96
 Stato Civile: celibe

Dr. Andrea Albanese

Istruzione

- 1998** L laurea in Economia & Commercio indirizzo internazionale c/o Facoltà di Economia Pavia. Tesi in Diritto dell'Unione Europea - Studio della Normativa E.U. e dei trattati Internazionali sul trasporto transfrontaliero di rifiuti – Tesi Pubblicata dalla Regione Veneto.
- 1991** Diploma di Ragioniere e Perito Commerciale.

Esperienze lavorative

- Da Ago 2011** Milano: Web Marketing Manager S.r.l. – (Digital Marketing & Social Media Consulting & CRM)
 Project Manager: Social Media Marketing Manager; Digital Communication Advisor; LinkedIn Professional; Web & Digital Marketing Process Advisor; Sales and Post Sales Process Optimization; Metriche e assessment; Web Business Intelligence & Real Time Customer behavior.
 Info: Organizzatore della manifestazione 'Social Media Marketing Day' #SMMdayIT
<https://smmdayit.it/digital-communication-strategy-social-marketing-days-2019>
 Info: community manager di SMDMItalia SMMItaliano GiPISM (40.000 iscritti su LinkedIn)
 Info: autore del metodo classificazione 30 discipline del web marketing e digital marketing
 Info: training in aula a 7.500 persone su temi Digital Marketing e Social Media Marketing
- Da Sept 2009 A Dic 2011** Milano: Siseco S.r.l. - (CRM & Multichannel Direct Marketing SW - Web Consulting - ICT- 32.000 utenti)
 Channel & Alliance Manager: Manager dei consulenti di vendita, dell'unità Digital Marketing e Telemarketing e dei consulenti tecnici, alcuni dei quali direttamente selezionati ed assunti. Coinvolgimento diretto nelle attività tecniche e di vendita sui clienti, Project Management e Delivery. Oggetto dell'incarico è la creazione del canale di vendita indiretto. Coinvolgimento diretto nelle decisioni strategiche di marketing e di disegno funzionale dei prodotti. Speaker negli eventi di marketing. Attività di recruiting di esperti CRM.
 Info: 108 Business Partner attivi, 250 persone istruite sulle soluzioni/tematiche, 7 OEM Partnership, 15 eventi di Marketing organizzati con circa 1500 partecipanti, 15 nuovi progetti CRM. Disegno ed implementazione del Piano incentive di vendita aziendale vendita diretta ed indiretta.
- Da Sett 2007 A settembre 2009** Milano: Altran Italia S.p.A. - Gruppo Altran (area ICT ed Ingegneria – 20.000 persone)
 Business Unit & Developer Manager: responsabile diretto di 20 consulenti e della loro attività su clienti. Selezione dei candidati, assunzione e gestione dei dipendenti. Gestione del cliente e relative offerte (Progetti ICT, Consulenza ICT ed Ingegneristica). Coinvolgimento diretto nei progetti c/o clienti.
 Business Unit & Developer Manager: Manager di 20 consulenti, selezionati ed assunti. Coinvolgimento diretto nelle attività tecniche e di vendita sui clienti, Project Management e Delivery. Oggetto dell'incarico è la creazione di una nuova Business Unit su un nuovo Customer set
- da Gen 2006 a Ago 2007** Milano: Dialoga S.r.l. - Gruppo Dialoga S.p.A. (Area ICT – 230 persone)
 Direttore Commerciale e Alliance Manager (Progetti, Consulenza, CRM, Service Documentale, Sviluppo applicativo, TeleSales, Rivendita SW) - Project Manager CRM interno (basato su SW SuperOffice ASA). Costituzione della Business Unit Telesales. Costruzione e gestione dei piani incentivi.
 Info: 5 Sales, 4 TeleSales. I Tecnici su clienti sono in collaborative Sales Incentive Plan; 5 Business Unit

<p>da Lug 2005 a Dic 2005</p>	<p>Milano: Borland Software Corporation (Area ICT – 15.000 persone) Key Account Manager & Project Manager – Application Lifecycle Management Solutions SW + Services. Info: 120% Crescita Y/Y; 110% Quota; 80 Meeting Clienti; aperto 1 nuovo distributore SW.</p>
<p>da Ott 2000 a Lug 2005</p>	<p>Milano Segrate: IBM Italia S.p.A. (Area ICT – 360.000 persone)</p> <p>2005 IBM – Software Account Manager – Application Development and Project Management Solutions – Rational Software – Responsabile vendite del team. Clienti: ISV, IBM Business Partner, Small and Medium Business (area Nord). Info sul semestre: 160% Crescita Y/Y; 120% Quota; 70 Meeting Clienti; Miglior progetto ALM 1,3 ML€.</p> <p>2004 IBM – Software Account Manager - Application Development and Project Management Solutions – Rational Software – Responsabile vendite del team - Clienti: Finanziari, Bancari, Assicurativi, Media, Grande Distribuzione e Distr. Organizzata. Info: 180% Crescita Y/Y; 101% Quota; 125 Meeting Clienti anno.</p> <p>2003 IBM – Software Account Manager su grandi Gruppi Internazionali Industriali, Elettronici e Automotive – Responsabile funzionale dei SW Sales Brand Specialist: Rational – Lotus – DB2 – Tivoli – WebSphere (Circa 20 Persone). Info: 450% Crescita Y/Y; 180% Quota; 120 Meeting Clienti anno.</p> <p>2002 IBM – Direct and Business Partners Large Account Sales per soluzioni di: Content Management, Multimedia Asset Management, Enterprise Information Portal, Web Content Management, Integrated Document Management, Enterprise Content Management. Software Solution (SW + HW + Servizi). Info: 600% Crescita Y/Y, 147% Quota; 153 Meeting Clienti anno.</p> <p>2001 IBM - South Europe SW Brand Marketing Manager – per IBM Data Management Brand (DB2/Informix, Business Intelligence, Content Management, Information Portal). Info: Budget da spendere € 400.000 - Organizzazione di 39 eventi - Migliore campagna marketing EMEA 2001.</p> <p>2000 IBM – Training sulle aree: Business Intelligence, Content Management, Information Portal</p>
<p>2000 Gen-Ott</p>	<p>Milano: Monticello International ltd – (Area ICT Business Accelerator – 50 persone) Account Manger e partnership agreements per Aziende ICT Web Oriented – Vendita a società estere dello start-up commerciale in Italia.</p>
<p>1999 Gen-Dic</p>	<p>Kazakhstan (Astanà): Renco S.p.A. (Area Costruzioni e Ingegneria – 5.000 persone) Direttore area organizzativa e finanziaria per Renco AK filiale estera di impresa d'ingegneria civile e industriale della Renco S.p.A. Italia. Info: sede Kazaka costituita da 150 Operai e impiegati di 8 nazionalità, lingua di lavoro: Inglese.</p>
<p>'96-'97- '98</p>	<p>Varese: Docente corsi di informatica per aziende (MS Office). Collaboratore Partner Microsoft Pavia: docente d'informatica (MS Office, DOS, MS Windows) c/o il carcere di massima sicurezza di Voghera (PV). Saronno: docente d'informatica (MS Office, DOS, MS Windows) c/o Società di formazione Informatica</p>
<p>'92-'95</p>	<p>Varese: lavoro part-time presso Studio di Commercialisti – tirocinio triennale per abilitazione ad esami di stato di Commercialista (bilanci, analisi di bilancio, amministrazione, contabilità)</p>
<p>Competenze informatiche a vario livello</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • O.S.: DOS, Piattaforme Windows Based; • DBs: MS Access, IBM Approach, IBM DB2, IBM Lotus Domino • Interrogazione RDBMS: SQL • Strumenti di Data Warehousing: DB2, ShowCase, Business Object, Hyperion • Strumenti di Programmazione: Visual Basic, IBM Lotus Domino Designer • Strumenti di pubblicazione Web: MS Front Page, IBM Websphere Studio, IBM Home page builder • Strumenti di Office Automation: MS Office (Excel, Word, PowerPoint, Project, Visio), MS MapPoint , MS Outlook, IBM Lotus SmartSuite , IBM Lotus Notes. • Strumenti grafici/Editoriali: Corel Draw, PageMaker, Ulead Cool 3D 	

- Protocolli di rete: TCP/IP
- HW: Piattaforme Intel-PC

Competenze in ambito Web - Digital - Social Media Marketing (alcune in modo più approfondite di altre)

- Adwords
- Article Marketing
- Banner Advertising
- Blog Management
- Campaign Budget Management
- Customer Database Building
- Community Management
- Direct Email Marketing
- e-commerce
- Email Marketing Automation
- e-Survey
- Forum Management
- Keyword Advertising
- Mobile Web Marketing
- Pay Per Performance
- Reputation Management
- Search Engine Marketing
- Search Engine Optimization
- Social Network Marketing
- Social Network Security Management
- Web Analytics Analysis
- Web Business Intelligence
- Web Copywriting
- Web Graphics Designer
- Web Lead Generation
- Web Marketing Intelligence
- Web Return of Investment & KPI
- Web Usability Optimization

Mercato ICT e conoscenze informatiche tecnico/commerciali a vario livello

- O.S.: Linux, UNIX (AIX), DOS, WIN, OS/390, OS/400
- DBs: Microsoft, Oracle, IBM DB2, IBM Informix, IBM Lotus
- Strumenti di Data Warehousing : IBM, BO, Hyperion, ShowCase, Brio, Cognos, Vality, ETI, DataStage
- HW: IBM (i-x-p-z Series)
- Vendor conosciuti/studiati: IBM, Oracle, Microsoft, SAP, OpenMarket, Divine, Interwoven, Vignette, Presence On-line, Filenet, Documentum, Ixos, Mobius, PBS, Ascential, BO, Brio, Cognos, ShowCase, Hyperion, RedHat, BEA, Borland, Compuware, Mercury, Telelogic, Serena-Merant, Rational, SuperOffice, SalesForce, Siebel, Dynamics, SalesLogix
- System Integrators: Accenture, Atos-Origin, IBM Global Services, IBM-Fiat Global Value, Altran + altri minori

Conoscenza delle lingue

- I**nglese: fluente - scritto/parlato – utilizzato continuativamente in ambito lavorativo
- F**rancese: scolastico - scritto/parlato
- R**usso: basi

Ricerche accademiche condotte e/o partecipate

- 2012 **M**aster SNID (Social Network Influence Design) Consorzio Poli.Design – Politecnico di Milano:
- 2013 - Social Media Effectiveness Use Assessment: effettiva conoscenza utilizzo dei Social Media in azienda
- Update Social Media Effectiveness Use Assessment: effettiva conoscenza utilizzo dei Social Media in azienda
- 2012 **S**DA Bocconi (Scuola Direzione Aziendale Luigi Bocconi) :
- 2011 - Customer Experience & Social Network: strumenti ICT per gestire conversazioni con clienti B2B B2C
- 2009 - e-Discovery (come le aziende usano il Web ed i Social per fare Business)
- Le pratiche di Business Intelligence nella funzione Marketing & Sales
- 2010 **C**entro Universitario Internazionale
- Modelli e strumenti per la valutazione delle competenze di candidati al Franchising

Corsi di formazione in giorni lavorativi

1 sett.	2016 – Corso di Public speaking in Inglese
1 sett.	2014 – Corso di Public speaking in Inglese
3 sett.	2013 – Digital Marketing & Social Media Marketing International training (Boston, Londra)
3 sett.	2012 – Social Media Effectiveness Use Assessment: effettiva conoscenza utilizzo dei Social Media in azienda
3 sett.	2012 – Customer Experience & Social Network: strumenti ICT per gestire conversazioni con clienti B2B B2C
1 sett.	2011 – e-Discovery (come le aziende usano il Web ed i Social per fare Business)
1 sett.	2010 – Business Intelligence for the Web & Social
1 sett.	2009 – Skill View – Misurazione dell'intelligenza emotiva
1 sett.	2008 – Project Management training (PMI)
2 sett.	2008 – International Management Institute – Francia – Parigi
1 sett.	2007 – Corso di abilitazione alla somministrazione del 'Test dei colori di Luscher' – livello 3
1 sett.	2007 - Corso di Sviluppo SDK per CRM SuperOffice
3 sett.	2006 - Corso di Counseling ad Orientamento Integrato – indirizzo aziendale – c/o Ist.Psicologico Europeo
3 sett.	2005 - Application Lifecycle Management and Project Management – Borland Software
3 sett.	2004/2005 - Business Information System, specializzazione post laurea – SDA Bocconi
3 mesi	2000 - Corso post-laurea in Sistemi Direzionali 'Strumenti di DataWareHousing e di Business Intelligence', SDA Bocconi (in collaborazione con IBM, BO, Hyperion)
3 mesi	1998 - Inghilterra, Oxford: studio lingua inglese c/o l'Oxfordshire Training Center
1 mese	1997 - Corso di comunicazione e strumenti di comunicazione, Università di Pavia
1 mese	1996 - Corso di comunicazione verbale e non verbale, Università di Pavia
	2000-2005 - IBM Education Center: Las Vegas (USA), Orlando (USA), Barcellona (E), Madrid (E), Dublino (IR), Amsterdam (NL), Monaco (DE), Novedrate (IT) – La Hulpe (B) – Berlino (DE) – Dubai (UAE) – Vienna (A) – San Francisco (USA)
6 mesi	<ul style="list-style-type: none">•Formazione su soluzioni di SW Lifecycle Application Development e Project Management•Formazione su prodotti e soluzioni basate SW IBM (Rational – Lotus – DB2 – Tivoli – Websphere), interconnessioni con progetti complessi, corsi di formazione sul mercato elettronico, industria, Financial market, Automotive, Distribution•Strumenti di Content Management, Web CM, Enterprise CM, Digital Media Asset Management, DataWareHousing, Business Intelligence•Formazione su HW, Servizi, Project Management, Composizione offerte complesse, Soluzioni concorrenza,•Formazione relativa al TeamWork, Metodologie di vendita e approccio al cliente.

Esperienze Lavorative nel ramo della formazione e accademico

Castellanza dal 2024: Prof a contratto Università LIUC 'Modulo Intelligenza Artificiale' del corso 'Comunicazione per i New Media & Social Network'

Verona dal 2017-2019: Direttore Master Communication Digital Journalism 4.0 Università IUSVE

Verona dal 2015-2019: Prof a contratto Università IUSVE 'Teorie e Linguaggi della comunicazione digitale e web Marketing'

Milano 2015: Docente 'Percorso formativo Social Media' Osservatori.Net della Business School MIP Politecnico di Milano

Verona 2015: Docente corso di laurea 'Web Marketing' IUSVE Univerità

Milano 2014-2018: Docente 'Master Social Media Relations e Ufficio Stampa' ilSole24Ore 24OreBusiness School

Milano 2013-2018: Docente 'Master Comunicazione e Media Digitali' ilSole24Ore 24OreBusiness School

Milano 2013-2018: Docente 'Master Marketing, Comunicazione e Digital Strategy' ilSole24Ore 24OreBusiness School

Milano 2013-2015: comitato scientifico e Docente 'Master Social Network Influence Design SNID' Consorzio Poli.Design – Politecnico di Milano

Roma 2013-2017: Docente 'Master Communication Management' Centrostudi Giornalismo e Comunicazione

Milano 2009-2012: Collaboratore dell'Osservatorio Business Intelligence & Web BI – SDA Bocconi

Varese 2004: docente al Master Web & Business Università dell'Insubria – Utilizzo strumentale dell'informatica a supporto delle strategie aziendali di business

Varese 2002: docente al Master Web & Business Università dell'Insubria area Sistemi Direzionali (BI-DW-ECM; Architettura HW-SW sistemi di BI e ECM)

Milano 2002: collaborazione SDA Bocconi area ECM WCM

Milano 2000: Enfap corsi di informatica (200 ore) finanziati dal Fondo Sociale Europeo relativi al telelavoro per gestori di reti in franchising in ambito turistico.

Saronno1998/99: docente corsi serali d'informatica e Office Automation (300 ore totali)

Interessi

Viaggi, economia, basket

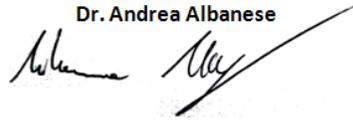
Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Regolamento Europeo sulla Protezione dei Dati Personali n. 2016/679 (GDPR) per le sole finalità di selezione del personale, così come previsto dall'art. 13 – GDPR

Consapevole delle sanzioni penali in cui posso incorrere nel caso di dichiarazioni mendaci, ai sensi dell'art. 46 e 76 del DPR 445/2000, dichiaro che le informazioni contenute nel curriculum vitae corrispondono a verità.

Data: Varese, 01-03-2020

Firma

Dr. Andrea Albanese

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Albanese', with a long, sweeping horizontal stroke extending to the right.