

Marco Cavezzale

Informazioni Personali

- Nato il 30 ottobre 1965 a Como, Residente in Via Gagini, 9, 22100 Como
- 📞 Mobile: +39 346 6090 976, Email: marco.cavezzale@gmail.com
-  <http://it.linkedin.com/pub/marco-cavezzale/b/117/4a2/>

Sintesi del Profilo

- Oltre vent'anni di esperienza in ruoli di **Account Manager**, **Marketing Manager** e **Sales Manager** in ambienti multinazionali complessi nei settori **IT e Software**;
- **Risultati conseguiti**
 - Sviluppo di segmenti di business nuovi come il mercato Storage a fine anni 90 e il mercato Networking e Security per HP;
 - Esperienza di Start Up innovative: Co Founder di Challenge Engineering, Start Up attiva nello sviluppo di Software per la Sanità con applicazioni per Assistenza Domiciliare, sorveglianza e controllo e implementazione di Augmented e Virtual Reality in ambito sanitario.
 - Creazione, ampliamento e sviluppo del team di vendita Indiretta (7 persone) sui segmenti Distributori, Reseller tradizionali, "Alliances", System Integrators;
 - Gestione di team di vendita delocalizzati (4 persone);
 - Apertura di nuovi contratti distributivi in sostituzione e in aggiunta ai precedenti;
 - Ideazione e implementazione di nuovi modelli di vendita, mantenendo inalterata la profittabilità e aumentando i risultati di vendita e la copertura territoriale;
 - Incremento rilevante dei risultati di vendita sul canale indiretto (crescite dal 20% al 50% YoY) e sul numero dei Rivenditori attivi con aumenti oggettivi della Market Share (sino a +4%, secondo posto in Italia, mercato Networking) con valore di market share più alto in Europa;
 - Identificazione dei corretti investimenti di Marketing relazionale e operativo per i clienti Diretti, ottenendo significativa penetrazione nei principali operatori Telco;
- **Capacità e Competenze**
 - Capacità di gestire complesse relazioni e negoziazione a livello Europeo grazie a un Inglese fluente e a una naturale apertura alle culture di altri paesi. Capacità di attrarre investimenti. Approccio analitico ottenuto anche con la conoscenza approfondita e l'utilizzo di strumenti IT (Excel etc.);
 - Abilità nel "Public Speaking" ottenuta con molti corsi e centinaia di presentazioni anche davanti a ampie platee (~ 1000 persone.); Spiccate doti comunicative e di leadership.
 - Forte relazione con i principali Players e Partners del Canale IT; Competenza pluriennale su mercati verticali come Software Storage e Networking; Approfondita conoscenza del mercato IT italiano, delle sue modalità di lavoro e prassi consolidate;
 - Conoscenza consolidate degli strumenti e dei cicli di sviluppo applicativo in ambito .NET, Linux, Open Source, IoT, Mobile Apps, Videosorveglianza.

Esperienza Professionale



Challenge Engineering: Start Up attiva nello sviluppo di Software per la Sanità con applicazioni per Assistenza Domiciliare, sorveglianza e controllo e implementazione di Augmented e Virtual Reality in ambito sanitario

- **Ruoli ricoperti;**
 - **Co Founder e Direttore Commerciale e Marketing** **2011-2015**
Membro del CdA con ruolo di definire le politiche commerciali e di Accounting dei Clienti. Determinazione assieme al Direttore Tecnico dell' approccio progettuale e della valorizzazione delle commesse e conseguenti quotazioni. Responsabile del follow up dei progetti e del contatto con i clienti.



Hewlett Packard Italiana (Cernusco sul Naviglio), dal 1997 al 2014. E' una multinazionale leader nello sviluppo, produzione e vendita d'infrastruttura IT. E' primo vendor al mondo con fatturato di oltre 110 B\$ nel mondo e oltre 1 B Eur in Italia, dove è presente da oltre 50 anni.

• **Ruoli ricoperti;**

- **Distribution Partner Business Manager** **2013-2014**
Il ruolo, responsabile Vendite Distributori e Reseller, comporta la responsabilità per l'intera linea di prodotti IT Enterprise Group (Server, Software, Storage e Networking), l'"accountability" per i risultati trimestrali di vendita Distributori (55+ M Eur / Trimestre), l'implementazione dei piani Marketing, la gestione dei Fondi di sviluppo Marketing HP, e la gestione delle risorse co-finanziate ("funded heads") all'interno dei Partners.
- **HP Networking Category Manager** **2011-2013**
Ruolo di responsabilità di prodotto, dopo l'acquisizione del marchio 3Com e Tipping Point con l'obiettivo di ottenere un migliore bilanciamento di vendita spostando il focus dai tradizionali prodotti "Accesso" e "Campus" ai prodotti "Data Center". Il risultato è stato un rilevante miglioramento della profittabilità della Business Unit.
- **HP Networking Channel Sales Manager** **2007-2011**
Il ruolo prevedeva la gestione di un team di sette persone anche con una figura di Marketing, la responsabilità diretta per i risultati di Fatturato/Revenue e per gli investimenti Marketing e sviluppo Business per la linea di prodotti HP Procurve. E' stata ottenuta una crescita significativa del Canale Reseller e Distributori sia per il fatturato (Sell Out, con crescita dal 20% al 50% YoY) che per il numero di Reseller attivi. E' stato raggiunto un aumento oggettivo della Market Share (Fonte; IDC) sino a ottenere il secondo posto in Italia con il valore di market share più alto tra le country Europee. In questo ruolo ho fatto parte del team di gestione dell'acquisizione 3Com, durante il 2010.
- **Partner Account Manager** **2004-2007**
Account Management per il canale Reseller per l'intero portfolio HP Computing (PC/Notebook/Server/Storage).
- **HP Storage Channel Business Manager** **2002-2004**
Punto di contatto per la Business Unit HP Storage in merito alla fusione Compaq/HP e in seguito Channel Business Manager, responsabile dello sviluppo del canale indiretto (distributori, rivenditori, ISV e System Integrator).
Il ruolo prevedeva responsabilità di P&L, con partecipazione attiva al Channel Council Italiano di HP, per la qualifica di nuovi Partner e la valutazione d'investimenti e iniziative di sviluppo.
- **HP NSSO Marketing Manager** **2000-2002**
Il ruolo di Marketing Manager NSSO (Network and Storage Solution Organization) ha comportato la responsabilità sia di vendita diretta sia indiretta per il mercato Enterprise Networking, Storage, Backup and Data Management.
I risultati di vendita sono testimoniati dalla crescita di Market Share di HP in Italia dal settimo al terzo posto per il mercato Storage (Fonte: Sirmi).
- **HP Storage Product Manager** **1997-2000**
Gestione diretta delle linee di prodotto e relazioni con Account assegnati per i relativi segmenti, ottenendo importanti risultati di crescita.



ST Microelectronics (Agrate Brianza) è una multinazionale con sedi in tutto il mondo che progetta, sviluppa e commercializza semiconduttori in svariati segmenti di mercato, dalle memorie, ai microprocessori e microcontrollori, ai chip di potenza e motion control.

- **WW Product Manager per prodotti IC custom (mercato Hard Disk e Storage)** **1993-1997**

Profilo Scolastico e Universitario

- Laurea in Ingegneria Elettronica, specializzazione Informatica presso il Politecnico di Milano in Dicembre 1991: Votazione 89/100; Master in Sales & Marketing presso la "Scuola di Direzione Aziendale (SDA)" Università Bocconi, Milano

Lingue conosciute

- Inglese fluente scritto e parlato grazie ai numerosi viaggi in US, Irlanda, Germania, UK, Giappone.