

Gabriele Farello

Corso Indipendenza 59, 15033 Casale Monferrato (AL)

+39.340.90.53.406

gabriele.farello@gmail.com

www.linkedin.com/in/gabrielefarello

Nato il 26/07/1980



ICT Sales Specialist & Pre-Sales con oltre 16 anni di esperienza nell'ambito della vendita di progetti e servizi ICT (storage, networking, cloud solutions, hardware, software, security). In grado di relazionarsi con clienti, partner e fornitori lungo l'intero processo che concorre all'erogazione e fornitura di servizi e prodotti, per aziende di molteplici settori (es. industria, servizi, commercio). Competente nell'analisi dei bisogni, sviluppo e perfezionamento dell'offerta, approvvigionamenti e installazioni, garantendo elevata attenzione a costi e marginalità.

COMPETENZE CHIAVE

- Ampia conoscenza del mercato **ICT** (aspetti commerciali, tecnici, pre-vendita, vendita)
- Competenze teoriche e progettuali relative a prodotti e soluzioni in ambito Networking, Hardware, Software e Web
- Conoscenza dei processi aziendali
- Analisi e identificazione dei bisogni del cliente
- Gestione diretta dei rapporti con piccoli clienti, fornitori e vendor (es. HP, Cisco, Sophos, Esprinet, Ingram Micro, Tech Data, Computer Gross, Arrow ECS)
- Gestione dei rapporti inter-funzionali (aree tecnica, commerciale, approvvigionamenti) interni ed esterni all'azienda
- Preparazione delle offerte (selezione dei prodotti, design delle soluzioni, analisi dei costi)
- Project management
- Monitoraggio delle installazioni
- Autoapprendimento su tematiche commerciali, tecniche e gestionali

COMPETENZE SALES ICT

Sistemi operativi:	Windows, Linux
Office automation:	Word, Excel, PowerPoint, Outlook
Networking:	HP Ent., Cisco
Unified Communications:	Microsoft, Cisco, AudioCodes, 3CX, Imagicle, Patton
Hardware:	HP Ent., HP, Samsung
Software:	Microsoft, VMware, Symantec, Kaspersky
Print/Fleet Management.	PaperCut, KPAX Manage, PrintFleet
Server Consolidation:	EMC, HP Ent., VMware, Veeam, DataCore, Synology
Security:	Cisco, Symantec, Kaspersky, CA, Fortinet, Sophos, Bitdefender, AXIS, Mobotix
Cloud Solution:	Office 365, Zerto
ERP:	Microsoft CRM, Mago.Net
Cabling:	Tyco/AMP, Orca, Panduit, Tecnosteel
CMS e Web:	Wordpress, Joomla, SEO tools (conoscenze di base)
Linguaggi:	HTML, CSS (conoscenze di base)

STORIA PROFESSIONALE

Glocal Value S.r.l. - Caresanablot (VC) – www.glocalvalue.it

2018-pres.

Settore: **ICT**

Posizione: [2018-pres.] **Channel Account Manager**

- Consolidamento e sviluppo del rapporto con clienti e partner tecnologici al fine di garantirne la massima soddisfazione. Ricerca nuove opportunità di business e proiezione di una positiva immagine aziendale. Raccolta e analisi delle esigenze dei clienti al fine di trasformarle in quotazioni/progetti idonei a soddisfarle. Supporto alle fasi di studio e analisi dell'area marketing offrendo supporto creativo e contribuendo ad aumentare visibilità e posizionamento qualificato dell'azienda sul mercato. Cooperazione all'organizzazione di eventi per la buona riuscita degli stessi coordinando azioni e contatti con clienti e partner tecnologici di riferimento.

In evidenza: zone di attività Italia e Svizzera italiana

LAN SERVICE Group - Casale Monferrato (AL) - www.lanservice.it

2002-2018

Settore: **ICT**

Posizione: [2003-2018] **ICT Inside Sales Specialist, Pre-Sales**

[2002-2003] **Sistemista Informatico Junior**

- Redazione, sviluppo, analisi e perfezionamento preventivi e offerte commerciali (soluzioni tecnologiche, analisi dei costi).
- Valutazione delle esigenze, presentazioni, visite ai clienti in affiancamento alle figure commerciali
- Validazione dei progetti anche in collaborazione con produttori e distributori
- Gestione diretta dei rapporti con produttori e distributori, ordini cliente e fornitore
- Gestione dei rapporti inter-funzionali **interni** con i reparti tecnico, commerciale, approvvigionamenti
- Gestione dei rapporti inter-funzionali **esterni** con clienti, fornitori, vendor (es. HP, Cisco, Sophos, Esprinet, Ingram Micro...)

In evidenza: gestione dei rapporti con i responsabili IT

In evidenza: vendita e assistenza a PMI e aziende con oltre 250 dipendenti

In evidenza: assistenza ICT completa (server, networking, PC, servizi) ad aziende quali BCUBE Spa, Cerutti Spa, ecc.

In evidenza: zone di attività Piemonte e Lombardia

In evidenza: inizialmente, impiegato presso Bistefani S.p.A. per 1/2 giornata (body rental)

CAOL S.a.s. - Rosignano Monferrato (AL)

2001-2002

Settore: **ICT**

Posizione: **Sistemista Informatico Junior**

- Interventi in laboratorio e on-site

In evidenza: clientela composta da PMI appartenenti a molteplici settori (es. manifatturiero, servizi, commercio)

In evidenza: zona di attività prevalentemente concentrata nell'area di Milano

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1999 **Diploma di Ragioneria**, Istituto Superiore Statale "Leardi", Casale Monferrato (AL)

Principali insegnamenti: Contabilità, Ragioneria, Diritto, Economia

Altri corsi:

2014 **Primo soccorso aziendale e gestione delle emergenze**, presso E.Bi.Na.Fo.S. (licenza prot. ELS-A503-14)

ALTRE ESPERIENZE

PRESIDENTE ANPI (Associazione Nazionale Partigiani) sez. Casale Monferrato

2016-pres.

In evidenza: Presidente di sezione con circa 100 iscritti; Gestione rapporti con istituzioni e cittadinanza.

CONSIGLIERE nel Direttivo Provinciale "Italia dei Valori" e Portavoce cittadino

2012-2014

In evidenza: Portavoce "IdV" per la città di Casale Monferrato (AL) e Consigliere nel Direttivo "Italia dei Valori" della Provincia di Alessandria; Gestione rapporti con istituzioni e cittadinanza.

LINGUE STRANIERE

Italiano madrelingua

Inglese Upper-intermediate (B2) letto, scritto e parlato.

Utente avanzato in ambito professionale.

Dal 2010 al 2013 traduttore da ENG a ITA di testi di carattere informatico per www.tuttogratis.it (Trilud S.p.A.)

Francese Intermediate (B1) letto, scritto e parlato.

ALTRE INFORMAZIONI

Appassionato di informatica, tecnologie, sport, viaggi, musica, giochi da tavolo, politica.

In possesso di patente B, automunito.

Autorizzo al trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.lgs. 196/2003