

## Business Developer e Innovation Manager



44 anni  
Patente di guida

### CONTATTO

✉ mperticaroli@gmail.com

### SU DI ME

<https://www.morenoperticaroli.it>

Il Business Developer è un professionista capace di creare percorsi e reti di contatti volti ad aumentare il profitto di un'azienda. Il Business Developer è solitamente un esperto di marketing e comunicazione visiva, con un'ottima capacità di analisi, in modo da potere interpretare l'andamento di mercato ed anticipare le possibili mosse dei competitors, sia nel breve periodo che nel lungo periodo. Il ruolo del Business Developer in azienda è un ruolo da stratega, che lavora in team con il marketing manager ed il sales manager. Il Business Development Manager è responsabile di individuare ed ottenere opportunità di business dai clienti esistenti e da potenziali nuovi clienti.

## ESPERIENZE

### Innovation Manager MISE

Moreno Perticaroli - Da novembre 2019



- MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO (MISE)  
Innovation Manager Certificato per la digitalizzazione dei processi aziendali

[https://d110erj175o600.cloudfront.net/wp-content/uploads/2019/11/06112019\\_Allegato\\_Elenco\\_Mise\\_vci.pdf](https://d110erj175o600.cloudfront.net/wp-content/uploads/2019/11/06112019_Allegato_Elenco_Mise_vci.pdf)

- CAMERA DI COMMERCIO  
ELENCO DEI FORNITORI DI TECNOLOGIE E SERVIZI 4.0  
Tecnologie abilitanti previste nel Piano Impresa 4.0:  
Integrazione verticale e orizzontale; Cloud; Cybersicurezza e Business continuity;  
Tecnologie digitali complementari: Sistemi informativi e gestionali; System integration applicata all'automazione dei processi;

<http://www.an.camcom.gov.it/20180621/elenco-dei-fornitori-tecnologie-servizi-40>

- UNIONCAMERE  
Elenco dei manager dell'innovazione Certificato Unioncamere e Mentor per le Camere di Commercio Italiane
- <https://www.unioncamere.gov.it/P42A4348C4239S3692/elenco-manager-.htm>

- SOLE24ORE  
Intervista in qualità di esperto di digitalizzazione dei Processi dal Sole24ORE
- [https://www.linkedin.com/posts/publmediagroup-srl\\_ilsole24ore-newspaper-aziendeitaliane-activity-6714059581611376640-abb2](https://www.linkedin.com/posts/publmediagroup-srl_ilsole24ore-newspaper-aziendeitaliane-activity-6714059581611376640-abb2)

### Business Developer

Moreno Perticaroli - Da gennaio 2016 -  
Freelance - ancona - Italia



- Strategic Consulting, including sales and web marketing strategy.
- CRM, ERP , Marketing Automation Project Manager
- Sales Manager

### Customer Development Manager - Specialista di Sistemi di Marketing Automation nel settore ICT



Moreno Perticaroli - Da febbraio 2015 -  
Freelance - Ancona - Italia

- Realizzazione di sistemi di Marketing per lo sviluppo dei Channel per i Vendori IT integrando tecnologie di ERP, CRM e Marketing Automation.
- Progettazione e Coordinamento di azioni di vendita integrando attività offline (telefonate, invio lettere, visite commerciali, formazione) a quelle online (funnel su internet, campagne marketing sui social, realizzazione articoli per blog, realizzazione contenuti email e newsletter)

## COMPETENZE

### ICT Technologies

- VoIP ★★★★★
- ERP ★★★★★
- CRM ★★★★★
- Contenuti web ★★★★★
- Marketing Automation ★★★★★
- Sales ★★★★★
- Blogger ★★★★★
- Unified Communications ★★★★★
- Pre-sales ★★★★★
- Telecommunication s ★★★★★
- IP ★★★★★
- Wireless ★★★★★
- Strategia di marketing ★★★★★
- SIP ★★★★★
- Networking ★★★★★
- Firewalls ★★★★★
- Channel ★★★★★
- IP PBX ★★★★★
- Telephony ★★★★★
- Team Leadership ★★★★★
- Marketing via e-mail ★★★★★
- Sales Management ★★★★★
- Mobile Devices ★★★★★
- Mobility Solutions ★★★★★
- UC ★★★★★
- PBX ★★★★★
- Social Networking ★★★★★
- Team Management ★★★★★
- Marketing communication ★★★★★
- Cloud Computing ★★★★★
- Network Security ★★★★★
- SQL ★★★★★
- Solution Selling ★★★★★
- New Business Development ★★★★★
- Channel Partners ★★★★★
- Network Architecture ★★★★★
- Direct marketing ★★★★★
- Dispositivi mobili ★★★★★
- Sviluppo Web ★★★★★☆☆
- HTML ★★★★★☆☆
- CSS ★★★★★☆☆
- CMS ★★★★★☆☆
- Javascript ★★★★★☆☆
- Ajax , php, DNN, WP ★★★★★☆☆

### Languages

Inglese

- Sviluppo Sw in Cloud , Integrazione Applicazioni Cloud, Analisi Problematiche e Digitalizzazione Processi

## Academy Manager



**Wildix - Gennaio 2014 a settembre 2014 - Contratto a tempo indeterminato - ancona - Italia**

- Formazione alla Vendita di sistemi di UC&C
- Realizzazione Strategie di Vendita per Business Partner e Rivenditori di Tecnologia ICT
- Sviluppo di Nuovi Servizi , Applicazioni e Prodotti con inclusa la Strategia di Marketing
- Dopo aver ottenuto risultati importanti nella gestione della vendita indiretta, viene incaricato di creare un modello di vendita semplice e replicabile , e di trasferire a tutti gli attori dell' Ecosistema Wildix le modalità di proposizione vincenti che hanno determinato quei risultati.
- Crea " The Selling Matrix " il primo metodo copia e incolla per proporre PBX, UC, CEBP e applicazioni integrate e forma 40 commerciali per la vendita di sistemi CEBP e di UC

## Others

- Musica
- arte
- tecnologia
- sviluppo personale
- vendita
- internet marketing.

## Channel Sales Manager



**Wildix - Aprile 2013 a settembre 2014 - Contratto a tempo indeterminato - ancona - Italia**

- Coordinatore gli Area Manager per il raggiungimento degli obiettivi commerciali
- Digitalizzazione delle Informazioni e dei Processi tramite Software ERP
- Progettazione di Sistemi per l'Automazione delle Comunicazioni Aziendali e l'integrazione delle Attività Commerciali (Marketing Automation)
- Automazione della gestione delle risorse tecniche per gli interventi sul territorio CRM

## Area Manager



**Wildix srl - Gennaio 2009 a settembre 2014 - Freelance - ancona - Italia**

- Sviluppo Rete Business Partner ICT
- Formazione Commerciali Business Partner ICT
- Dicono di Me (sito [www.morenoperticaroli.it](http://www.morenoperticaroli.it))

Riccardo Cammarota : "Il punto di forza per cui vale la pena collaborare con Moreno è che , a prescindere dalla buona preparazione tecnica e da quella ottima in campo marketing/commerciale , possiede anche un buon approccio con le persone sul piano umano e morale ..."

Christian Severini : "E' sempre disponibile, competente e propenso a fornire consigli"

+ Altri 21 - Vedi elenco completo su [www.morenoperticaroli.it](http://www.morenoperticaroli.it)

- Pianificazione, coordinamento, supporto commerciale e formazione dei business partner sul territorio
- Organizzazione Attività Formative
- Speaker in Road Show Pubblici su argomenti di Unified Communication , CEBP , CRM e tecnologie integrate

- Dicono di Me (sito [www.morenoperticaroli.it](http://www.morenoperticaroli.it))

Riccardo Cammarota :

"Il punto di forza per cui vale la pena collaborare con Moreno è che , a prescindere dalla buona preparazione tecnica e da quella ottima in campo marketing/commerciale , possiede anche un buon approccio con le persone sul piano umano e morale ..."

Christian Severini :

"E' sempre disponibile, competente e propenso a fornire consigli"

+ Altri 21 - Vedi elenco completo su [www.morenoperticaroli.it](http://www.morenoperticaroli.it)

## **Specialista Software Interbancario, Telefonia Voip , Unified Communications, CEBP**

**MPIT di Moreno Perticaroli VOIP-UC Specialist - Aprile  
2007 a 2013 - Freelance - ancona**

- Esperto di networking ed integrazioni voip-applicazioni.
- Integrazioni CEBP (Communication-enabled business process)
- Formazione risorse tecniche per l'integrazione dei sistemi di comunicazioni con i sistemi ERP e CRM
- Formazione commerciale per vendere ed assistere i Clienti nella automazione dei processi e l'analisi dei dati
- Dicono di Me su LinkedIn :

Ivan Gandolfi :

Moreno rappresenta, nella mia esperienza, uno dei migliori professionisti operanti nel contesto ICT. Egli è dotato di una profonda conoscenza del mercato e degli strumenti del settore ed è caratterizzato da una grande dote: la capacità di immedesimarsi nella situazione del Cliente e da essa individuare il giusto livello di servizio e supporto di cui necessita. E' un piacere affiancarlo nelle attività congiunte di vendita.

Michele Bucciarelli :

Moreno è un grande! Mi affascina il suo entusiasmo, la sua naturale tendenza ad innovare, la sua capacità di creare empatia nei confronti dei clienti. Ci confrontiamo spesso su nuovi modi di proporre i nostri servizi e riesce sempre a stupirmi con le sue idee. È anche un ottimo formatore e oratore, capace di coinvolgere e motivare il pubblico presente. Consigliatissimo!

## **IT MANAGER - CEO**

**InstantHelp, s.r.l - Agosto 2009 a 2010 - Freelance -  
ancona**

- Il progetto Instant Help consiste in una piattaforma di collegamento remoto da pc a pc attraverso la rete internet in un solo click, senza necessità di intervenire sulla configurazione di rete e che funziona anche attraverso firewall e proxy. Il sistema è stato ideato per consentire ai fornitori di servizi di erogare assistenza e formazione da remoto direttamente sul pc del Cliente con tariffa ricaricabile o contratto FLAT. Si integra anche con applicativi gestionali

- Progettazione, realizzazione e commercializzazione di un nuovo Software per l'Assistenza Remota con caratteristiche uniche, non si Installa, funziona con un click, ed è ricaricabile e integrabile a Software ERP e CRM

## IT Manager - CEO

**Actesi Srl - Marzo 2003 a 2007 - Contratto a tempo indeterminato - ancona - Italia**

- Manager Commerciale
- Configurazione Sistemi di ERP
- Gestione sistemi di WORKFLOW Autorizzativi per BANCHE
- Sviluppo Software CRM
- In qualità di responsabile dei partner tecnologici sul territorio, viene incaricato di gestire le relazioni tra Responsabili commerciali delle banche Unicredit e Credem, i loro Clienti che utilizzano la piattaforma software di remote banking e la rete italiana degli installatori sul territorio.
- In qualità di esperto programmatore viene incaricato di programmare, configurare e gestire le piattaforme di document management per la società ARGOLAB, utilizzando il software di Gestione BIZAGI che consente la realizzazione di sistemi ERP e di Workflow Management
- Sviluppa applicazioni per la gestione della prima nota per BANCA MARCHE in linguaggio PHP su Database SQL Server e integra i processi documentali con i processi autorizzativi

**Manager Rete dei Service  
(Aziende di informatica  
esterne selezionate per  
l'installazione dei Remote  
Banking per conto delle  
Banche presso le imprese)  
Credemtel - Gennaio 1999 a 2003 -  
Contratto a tempo indeterminato -  
ancona**



- Supporto Specialistico per le installazioni di sistemi di Remote-Banking in aziende Corporate Clienti di Unicredit e CREDEM
- Coordinamento Installatori Informatici esterni per le attività onsite dei Clienti CREDEM e UNICREDIT
- Pianificazione delle attività e sviluppo software specifico per l'analisi dei dati e l'organizzazione delle attività
- Si occupa inizialmente di supportare le installazioni complesse di sistemi di Remote Banking all'interno di imprese corporate, risolvendo problematiche di configurazione collegando all'utilizzo di proxy, firewall, o altri sistemi speciali di gestione delle Lan aziendali
- Sviluppa un Software specifico per digitalizzare il processo di richiesta di interventi di manutenzione e di installazione, al fine di calcolare i margini economici e automatizzare le procedure di fatturazione e pagamento.
- Sviluppa e integra software per automatizzare le richieste di intervento tecnico e coordinare gli installatori esterni, riducendo del 50% il tempo di intervento e azzerando le possibilità ed i margini di errore derivanti dalla mancanza e dagli errori di comunicazione

## Supporto Informatico AREA CED



**Credemtel - Gennaio 1999 a 2003 -  
Contratto a tempo indeterminato -  
ancona - Italia**

- Formatore sull'utilizzo delle funzionalità di E-Banking ai responsabili commerciali Credem e Unicredit. (E-BANKING)
- Pianificazione e progettazione piattaforme di incasso integrate su E-commerce di Seat Pagine Gialle (E-COMMERCE)
- Progettazione e proposizione alle imprese Clienti di sistemi di Gestione Documentale dei flussi attivi e passivi (GED)(PTPOSTEL)
- Acquisisce velocemente le nozioni sul sistema interbancario SSB e sui protocolli di scambio telematici. Comprende il funzionamento dei software di Remote Banking per le imprese, e trasferisce attraverso appositi corsi di formazione nozioni sul funzionamento e sulle modalità di vendita ai responsabili commerciali del gruppo CREDEM e UNICREDIT
- Progetta insieme alla sviluppo software di CREDEMTEL le prime piattaforme per la gestione degli incassi in sistemi di ECOMMERCE per il B2B e per i primi portali di SEAT Pagine Gialle.
- Progetta e propone sistemi per la digitalizzazione e la smaterializzazione della Carta sia per i flussi passivi (Documenti dei fornitori , fatture, bolle ecc..) sia per i flussi attivi (invio fatture , altri documenti) tramite l'integrazione con servizi di aziende specializzate

**Responsabile Tecnico, Programmatore  
Computer Firm Srl - Settembre 1995 a 1999 -  
Contratto a tempo indeterminato - ancona**

- Progettazione Reti di PC
- Installazione e Configurazione Server di Dominio
- Gestione Sicurezza informatica
- Programmazione Sistemi gestionali e CRM

- Appena uscito dall 'ITIS Vito Volterra di Ancona con specializzazione Informatica e voto 60/60, inizia il suo lavoro presso la Computer Firm Concessionario IBM. Conseguo Certificazioni Tecniche per l'installazione e la manutenzione di PC e Server IBM, Sistemi operativi Windows e Pacchetti applicativi e di produttività come Office e Lotus Notes.  
Installa e configura Reti per i Clienti, gestisce server Microsoft e Novell, configurando la condivisione di risorse di rete come Stampanti e dischi di Backup o di condivisione dei dati.  
Crea Programmi in Access per la digitalizzazione dei processi e per il calcolo delle marginalità sugli interventi tecnici, mettendo in evidenza problematiche di gestione e suggerendo soluzioni modificando i processi aziendali.  
Installa e configura software gestionali e di CRM per i Clienti, integrandoli a sistemi ERP ed ai processi Aziendali.  
Insegna alle persone le modalità per utilizzare i sistemi con corsi di formazione preparati appositamente.  
Crea una scuola di formazione per nuovi tecnici.  
Ecco cosa dicono le persone che lo conoscono in quel periodo (visibile sul profilo LinkedIN) :

Roberto Pallucchini :

He's a very professional profile, take care for all particulars and shot directly to solution. Highly collaborative persons, heavily recommended.

Francesca Micheli :

Moreno is one of the most talented colleagues that I have ever had.

Extremely reliable, always available and honest. It has a good balance between professional ambition and the right initiative. His technical preparation in addition to strong dowry management, allows him to renew itself every day to deal with success and courage the IT market. Thanks for worked with me.



## diploma

**Istituto Tecnico Industriale Statale**

Settembre 1989 a luglio 1994

Voto 60/60