

# Curriculum Vitae di Augusto Montaruli

## SOMMARIO:

Ho maturato una pluriennale esperienza in diversi ambiti aziendali: amministrativo/finanziario, supporto alle vendite, gestione commerciale e di servizio del cliente, rivestendo nel tempo ruoli di crescente responsabilità e con contenuti a carattere manageriale.

Ho conseguito ottimi risultati nell'implementazione di programmi e progetti, sia nell'area commerciale, sia nello sviluppo di strumenti/processi interni all'Azienda. Mi sono occupato della gestione diretta di team di collaboratori e del coordinamento di team cross-funzionali, confrontandomi con contesti aziendali complessi e tecnologicamente avanzati, del settore Privato e di quello Pubblico. Ritengo di avere consolidato significative abilità nella costruzione e nello sviluppo di rapporti interpersonali, attitudini alla mediazione ed alla negoziazione, un approccio flessibile alle attività di problem solving e propensione all'innovazione.

Il mio **obiettivo** attuale è volto a mettere a frutto la mia esperienza professionale e le mie caratteristiche personali in attività e/o progetti, anche temporanei o collegati allo start up di nuove aziende, mirati al raggiungimento di obiettivi a breve e medio termine, in settori diversificati (industria; servizi; pubblica amministrazione).

## ATTIVITA' SVOLTE:

### - Area Vendite / Servizio Clienti:

- Client Manager Servizi informatici, dedicato ad un cliente dell'area assicurativa di rilevanza nazionale. Definizione della proposta di servizio, negoziazione e gestione del servizio coordinando un team dedicato. Cura del reporting di tipo manageriale da presentare al cliente nel corso di incontri mensili.
- Manager del gruppo vendite dedicato alla vendita di contratti di assistenza hardware e software.
- Manager del gruppo vendite, per quotazione prodotti e servizi. Il gruppo si occupava di definire quotazioni e configurazioni hardware e software lavorando in stretto contatto con le vendite di prodotto e di servizio. L'evoluzione di questo gruppo ha consentito l'implementazione dell'Ufficio Gare in Compaq e successivamente in HP.

### - Area Finanza / Controllo di Gestione:

- Business Operation per servizio clienti, studio e creazione modelli. Analisi base contrattuale, proiezione ricavi e costi, definizione ed implementazioni di reporting e metodologie utili all'analisi e alla previsione dei ricavi.
- Business Finance dedicato a divisione servizi. Gestione da un punto di vista business del forecast costi e ricavi per divisione di business, gestione di progetti di elevata criticità in termini di valore e di importanza del cliente o del progetto da implementare.
- Sales Operation Manager. Responsabilità della definizione dei criteri di misurazione dei risultati dei gruppi di vendita e dei singoli venditori, definizione dei budget, raccolta dati finali. Collaborazione con l'ufficio del personale per il pagamento delle provvigioni. Definizione e sviluppo reporting.

- Responsabile Ufficio Gare e Supporto alle vendite. Gestione delle referenze, definizione modelli, supporto tecnico per la definizione delle configurazioni di prodotto e di servizio, supporto tecnico per l'analisi dei bando di gara.

*Pagina 2 - Curriculum vitae di Augusto Montaruli*

### **PROGRAMMI E PROGETTI REALIZZATI:**

- Program Manager Italia per la revisione del portafoglio servizi e dell'area Servizio Clienti, a seguito della fusione HP / Compaq.
- Program Manager Italia per l'informatizzazione di una Divisione Vendite e Servizi, che ha portato all'implementazione di un processo innovativo riconosciuto "best in class" a livello europeo.
- Ideazione e realizzazione di modelli di forecast ricavi e costi per le Divisioni Servizi
- Ideazione e realizzazione di strumenti di budget e di consuntivazione degli obiettivi e dei risultati delle vendite
- Partecipazione ad un team di progetto per la realizzazione di una rete intranet aziendale, in Area Servizio clienti
- Implementazione ex-novo di un Ufficio Gare e di team di supporto vendite
- Definizione e rilascio di processi formativi relativi ad applicazioni rivolte alle vendite: strumenti di forecasting e di gestione dell'account, strumenti di quotazione e di gestione dell'offerta.

### **ESPERIENZE PROFESSIONALI**

1985 ad oggi    HP Italia s.r.l. (prima Compaq S.r.l. e Digital Equipment S.r.l.)  
1982 - 1984    Giulio Einaudi S.p.A..  
1978 - 1981    Officine Viberti S.p.A.

### **ISTRUZIONE E CONOSCENZE LINGUISTICHE E INFORMATICHE**

Diploma di Perito Aziendale

Inglese: conoscenza discreta in lettura e parlata.

Francese: conoscenza scolastica

MS Office; MS Access; HTML base

### **FORMAZIONE**

Corsi tecnici e attitudinali

Certificazione di BASE ITIL/ITSM

### **INTERESSI**

Lettura, fotografia, Web 2.0

### **DATI PERSONALI**

Nato ad Alassio il 20/06/1954

Coniugato con due figli

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.LGS. Nr. 196/2003*

*Pagina 2 - Curriculum vitae di Augusto Montaruli*