





INFORMAZIONI PERSONALI

Emanuele Mazzucchelli



-  forniti all'amministrazione
-   forniti all'amministrazione
-  forniti all'amministrazione



 POSIZIONE PER LA QUALE SI
CONCORRE

Progettazione, realizzazione, grafica e popolamento di un sito web dedicato a ricercatori, professionisti e produttori delle filiere agro-alimentari europee, africane e asiatiche

 ESPERIENZA
PROFESSIONALE

Da 01/2010 - attuale

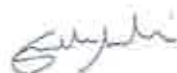
Libero Professionista ambito Information technologies

- Consulenza processi aziendali, IT Business Analyst,
- Sviluppo applicazioni CRM (Oracle, Vtiger, OTRS),
- Sviluppo siti web, e-commerce su piattaforme CMS (Joomla, Prestashop, Wordpress),
- Sviluppo applicazioni e portali dedicati ad aziende per data sharing fruibili da tutti device mobili (tablet, smartphone) oltre al desktop
- Sviluppo piattaforme e-Learning (Docebo),
- Sviluppo progetti grafici per brochure, locandine
- Sviluppo grafica web
- Sviluppo e gestione progetti marketing e social sharing attraverso l'utilizzo e personalizzazione comuni Social Media
- Utilizzo di network dedicati per condivisioni social (Youtube per personalizzazione canali e video sharing, Flickr e Instagramm per personalizzazione gallerie fotografiche e social sharing, Prezi per creazione di presentazioni e contenuti animati,...)
- Sviluppo e gestione progetti di marketing attraverso l'utilizzo di strumenti di mass-mailing (Newsletter)
- Analisi e monitoraggio dati applicazioni tramite strumenti di Business Intelligence (reportistica avanzata)
- Docente presso Leader Group (master marketing & comunicazione)

Attività o settore: Consulenza Aziendale Information Technologies e Process Automation

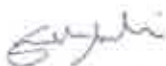
Da 01/2001 - a 12/2009

CRM Senior Consultant presso Atlantic Technologies spa



- Gennaio '09 Ducati (BO) Attività di estensione funzionalità attuali processi interni di CRM; implementazione processo Lead Management per Dealer aziendali
- Settembre '08 **Artsana**(Co) Attività di supporto all'implementazione sul progetto SFA per Sales Representatives per filiali del gruppo (Spagna-Argentina)
- Giugno '07-Agosto '08 **Boehringer-Ingelheim** - (Fi) Attività di supporto all'implementazione sul progetto di Sales Force Automation per informatori scientifici del farmaco per i paesi Grecia-Francia-Belgio
- Marzo - Aprile'07 **Ducati Motor Holding**- (BO)
- Gestione eventi aziendali interni (visita museo aziendale) ed esterni (World Ducati Week, DRE, Centopassi). Utilizzo dei canali web, telefono ed e-mail per registrazione agli eventi.
- Dicembre '06 -Febbraio '07 **IWBank** (MI);
- Gestione ed esecuzione campagne marketing, segmentazione dei campioni e revisione dei processi aziendali interni per determinare l'efficacia delle campagne attraverso l'introduzione di nuovi parametri.
- Dicembre '06 **Banca del Ceresio** (Lugano);
- Implementazione nuove funzionalità sul progetto CRM aziendale relativamente alla raccolta dati per eventi. Richieste di servizio, clienti.
- Settembre - Novembre '05 **Artsana** (CO);
Project Leader nella implementazione di un progetto di Sales Force Automation per la divisione Medical Center. Introduzione di nuove procedure di inserimento ordini, apertura di richieste di servizio, gestione dei listini divisionali e delle anagrafiche clienti.
- Gennaio - Aprile '06 **Radicigroup** (BG);
- Project Leader nella implementazione di un progetto di passaggio di release per il call center aziendale.
- Giugno - Dicembre '05 **Artsana** (CO);
- Project Leader Progetto CRM – e-commerce "Lista Nascita"(<http://listanascita.chicco.com>), per la gestione delle liste nascite presso la rete negozi aziendali Chicco presenti sulla rete nazionale. [Case Study Oracle, rif: http://www.oracle.com/global/t/customers/pdf/artsana_atlantic_case_study.pdf]
- Febbraio - Giugno '05 **Artsana** (CO);
- Project Leader Progetto CRM "Help Desk", per sviluppo call-center aziendale interno Artsana.
- Progetto CRM Ducati (Bologna) per l'analisi e sviluppo Siebel Analytics, marketing campaigns, gestione processi di integrazione con altri sistemi, configurazione (eautomotive7.0.4).
- Progetto CRM Artsana (Como) per Upgrade release 7.5.2 Web e Call Center
- Attività pre-sales per i seguenti progetti: Artsana; Roche; J&J (utilizzo tecnologie wireless, modulo Siebel Handheld)
- Progetto Banca Primavera (Intesa BCI), per lo sviluppo dei servizi internet banking della nuova banca multicanale del Gruppo Intesa (piattaforma Siebel 7 eFinance-eBrokerage). In particolare mi sono occupato del lato web dell'applicazione, sia per l'aspetto funzionale che tecnico.
- Progetto CRM RAS, dove è stata organizzata una Sales Force Automation attraverso l'utilizzo di Siebel 2000 eFinance; all'interno del progetto ho definito e gestito gli aspetti di Data Integration.
- Progetto Omnisales (OMNITEL); studio di fattibilità per upgrade della piattaforma Siebel. In particolare sono stato impegnato nella esecuzione della GAP Analysis.
- Organizzazione e svolgimento dei corsi per gli Amministratori D.G. TIM nell'ambito del progetto CCRM (call center) e BCRM (call center).
- Corso formazione per operatori call center, formatori operatori call center, G.O., D.G. TIM Roma.
- Studio di fattibilità per implementazione di Siebel, (Dedicated Client e E-Channel) per la gestione della forza vendita Glaxo – Smith Kline Beecham. Documentazione e Prototipo.

Attività o settore: Consulenza Aziendale Information Technologies – CRM Consultant



ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Da 06/2006 – a 06/2006 Corso di Comunicazione e gestione riunioni
Fondazione ISTUD - Milano
- Da 07/2001 – a 07/2001 Siebel Business Analyst
Siebel University - Milano
- Da 01/2000 – a 07/2000 Master Reengineering Processi Aziendali
Business School Profingest - Bologna
- "Il consulente del cambiamento: reengineering dei processi aziendali con l'utilizzo di sistemi informativi integrati ERP".
- Da 10/1992 – a 02/2000 Laurea Scienze Politiche
Università Studi Firenze
- Laurea in Scienze Politiche, ad indirizzo politico internazionale presso l'Università Degli Studi di Firenze "Cesare Alfieri", con tesi di ricerca svolta presso l'Archivio di Stato di Londra dal titolo "Conferenza di Londra, 1946"

COMPETENZE PERSONALI

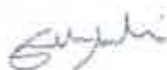
Lingua madre Italiano

Altre lingue

Inglese

COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
B 1/2	B 1/2	B 1/2	B 1/2	B 1/2

- Competenze comunicative**
- Ottime competenze comunicative acquisite durante la mia esperienza di Consulente Aziendale maturate nella mia decennale esperienza di lavoro a contatto diretto con i clienti
- Competenze organizzative e gestionali**
- Pianificazione delle attività di progetto e stime di implementazione
 - Gestione della relazione con i clienti e incontri sui piani avanzamento dei progetti
 - Gestione attività di prevendita
- Competenze professionali**
- Analisi dei processi aziendali per la gestione dei canali di relazione con il cliente finale
 - Pianificazione e gestione della formazione degli utenti finali
 - Sviluppo di soluzioni personalizzate per le esigenze delle aziende clienti in materia di :
 - Call Center / Trouble ticketing system;
 - Sales Force Automation (reti di vendita articolate sul territorio);
 - Marketing: segmentazione campioni, esecuzione campagne (mail, phone.), pianificazione e disegno di eventi (conferenze, visite guidate, concerti, sponsorizzazioni)
 - Integrazione Dati (Import -Export dati su CRM Database);
 - Analisi e gestione dei dati relativi alla Customer Satisfaction;
- Competenze informatiche**
- Ottima conoscenza del sistema operativo windows, ubuntu. Applicazioni: Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, openoffice, Oracle cm, Vtiger cm, CMS Joomla, CMS Wordpress, CMS Prestashop e-commerce, Virtuemart for e-commerce, QTRS Trouble ticketing System



Patente di guida A/B

Dati personali Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".

