



Dino Tosi

DATI PERSONALI



Sesso M | Data di nascita 12/01/1964 | Nazionalità Italiana

STATO CIVILE

Coniugato, 3 figli

POSIZIONE ATTUALE:

Liguria Digitale S.p.A.
"Customer Portfolio Development"

Maggio 2017 - oggi

Customer Portfolio Development

Liguria Digitale S.p.A.

- Riportando inizialmente al Direttore Customer Portfolio Development ha avuto la responsabilità dell' avviamento dell'Unità per lo sviluppo delle opportunità e vendite al di fuori del mercato dei Soci;
- Partendo dalla definizione di ruoli e processi, in conformità con la normativa vigente, ha in carico la definizione e l'aggiornamento del Catalogo, analizza gli scenari di mercato ed esplora le opportunità di business;
- Gestisce il team di sviluppo partecipando a gare d'appalto, redigendo offerte verso privati e coordinando il flusso di informazioni con la gestione dei contratti;
-

Attività o settore: ICT

Gen 2016 – apr 2017

Key Account Manager, Networking

Alpitel S.p.A.

- Riportando al Direttore Commerciale ha gestito e indirizzato lo sviluppo di nuove opportunità di mercato: Internet of Things, Smart Road, Smart City, Industria 4.0
- Ha gestito attivamente la partecipazione dell'azienda a Gare d'Appalto

Attività o settore: System Integrator, Information & Communication Technology

Feb 2013 – Dic 2015

Sales Consultant, B.U. Government & Industries, Local Sales

Vitrociset S.p.A. Via Turati 3, 20100 Milano

- Ha in avuto n carico tutte le attività di vendita e PM su EXPO 2015, con un focus particolare sui contratti di controllo accessi. Turnover in 3 anni > 2MEUR; ultimo successo è il contratto controllo accessi per le attività di dismantling . Ha gestito le risorse locali e I subfornitori per soddisfare le specifiche di contratto, con responsabilità su profitti e controllo costi;
- Ha seguito le opportunità sul mercato, posizionando l'azienda sui mercati ICT, smart city, Security;
- Attività di preparazione delle gare d'appalto nel nord Italia;

Attività o settore: System Integrator, Information & Communication Technology

Gen 2009 – Gen 2013

Temporary Manager presso: Poligrafica S. Faustino S.p.A., C.M. Trading S.r.l., Qui! Group S.p.A., Leaderform S.p.A.

- Ridefinizione dei processi interni;
- Supporto alle attività commerciali;
- Supporto allo sviluppo di Soluzioni per la dematerializzazione, archiviazione ottica e Conservazione Sostitutiva;
- Gestione delle gare d'appalto verso le Pubbliche Amministrazioni

Attività o Settore: Vari

Feb 2006 – Dic 2008

**Direttore Commerciale Area Centro-Sud
Postel S.p.A., Viale Europa 192 ROMA**

- Gestione di oltre 30 risorse tra Account Manager, Application Manager, funzionari;
- Responsabilità dell'Ufficio Gare d'appalto;
- Coordinamento del team di sviluppo delle soluzioni di archiviazione ottica, Conservazione Sostitutiva e Demat;
- Gestione dei rapporti con le Direzioni Tecnica, Produzione, Finance; pianificazione delle attività e del demand verso il resto dell'Azienda;
- Pianificazione delle attività, controllo dell'avanzamento fatturato vs budget;
- Controllo dei costi e del rispetto degli SLA verso i clienti;
- Volume di affari gestito >100 MEUR

Attività o settore ICT

Dic 2002 – Gen 2006

**Direttore Commerciale Reti Fisse
Huawei Technologies Italia, Centro Direz. Lombardo Milano 2 Segrate (MI)**

- Start-up della filiale italiana;
- Creazione della rete di relazioni con clienti e partner;
- Sviluppo delle reti LAN presso le sedi di Telecom Italia S.p.A.;
- Sviluppo della rete XDSL/VOIP per Wind Telecomunicazioni S.p.A.;
- Introduzione dei prodotti IP Based, gestione dei test presso Telecom Italia Lab

Attività o settore Telecomunicazioni

Nov 1998- Nov 2002

**Account Director/Project Manager
Marconi Communications S.p.A., Via L. Calda 2 GENOVA**

- Realizzazione della rete SDH/DWDM di Edinsontel S.p.A.;
- Realizzazione della rete XDSL di Edinsontel S.p.A.;
- Realizzazione delle reti SDH di Telexis (Gruppo FIAT), Telecom Panama, Brazil Telecom, TIM Brazil

Attività o settore Telecomunicazioni

Mar 1997 – Ott 1998

**System Marketing Manager
Nokia Telecommunications Italia**

- Realizzazione della rete GSM di Omnitel Pronto Italia S.p.A.
- Realizzazione della rete GSM di COSMOTE Greece

Attività o settore Telecomunicazioni

Mag 1992 – Feb 1997

**Proposal Manager
Siemens Telecomunicazioni S.p.A.**

- Progettazione di reti di trasmissione in ponte radio, fibra ottica, rame
- Gestione di unità operativa per la progettazione di reti in ponte radio per l'India
- Project Manager residente in India

Attività o settore Telecomunicazioni

Sett 1990 – Dic 1991

**Servizio militare, Guardiamarina del Genio Navale
Marina militare Italiana****ISTRUZIONE E FORMAZIONE**1990 **Esame di Stato per l'Abilitazione alla professione di Ingegnere**

- 1983 – 1990 **Università degli Studi di Genova**
Laurea in Ingegneria Elettronica, Elettromagnetismo e Telecomunicazioni
Università degli Studi di Genova
- 1978-1983 **Diploma di maturità Classica**
Istituto B. Arecco Genova

COMPETENZE PERSONALI

Madrelingua Italiana

Altre Lingue

	COMPRESIONE		PARLATO		SCRITTO
	Ascolto	LEttura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	B2	C1	C1	C1	C2
First Certificate in English, British School of Genoa, Level C					
Spagnolo	C1	C2	C1	C1	B2
Inlingua School di Milano, Level B2					

Livelli: A1/2 Livello base - B1/2 Livello intermedio - C1/2 Livello avanzato
Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze Comunicative

- Le ottime competenze comunicative sono alla base del lavoro svolto; sono state incrementate durante l'esperienza commerciale, in continuo contatto con clienti, fornitori, partner;
- E' in grado di sviluppare concetti e tematiche complesse anche in inglese e spagnolo (negoiazione contratti con Enti di tutto il mondo)

Competenze Organizzative e Manageriali

- Ottime competenze organizzative e gestionali, ottenute anche attraverso la gestione di team multidisciplinari e multi-etnici;
- Dote di leadership, capacità affinata tramite corsi specifici (Nokia, Marconi, Postel);
- Capacità di lavorare e interagire in strutture complesse, avendo sempre lavorato in aziende multinazionali o grandi aziende pubbliche;
- Abituato a lavorare in condizioni di estremi carichi di lavoro, in cui il time-to-market è essenziale
- Avendo gestito lo start-up di Huawei in Italia, ha dimestichezza con attività non strettamente commerciali, e.g. selezione del personale, ricerca di uffici, organizzazione delle relazioni con partner e Enti Pubblici, Gestione risorse locali,...

Competenze Professionali

- Ottima conoscenza a livello di sistema delle reti di telecomunicazioni (fisse, mobili), sistemi di archiviazione dati, disaster recovery, sistemi controllo accessi e videosorveglianza;
- Conoscenza dei processi di dematerializzazione, archiviazione ottica e conservazione sostitutiva;
- Esperienza pluriennale nell'ambito delle gare d'appalto;
- Approfondimento, anche tramite la partecipazione a seminari e progetti finanziati MIUR, delle tematiche legate al mondo "smart city" e "Internet of Things" o "Internet of Everithing";
- Iscritto all'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Genova dal 2000;
Iscritto agli Albi dei Certificatori Energetici di Regione Piemonte e Liguria

Competenze IT

- Buona conoscenza di Microsoft Office e degli applicativi più usati;
- Pascal, C, C++, FORTRAN

Patente di Guida

A/B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Progetti Ha partecipato alla progettazione del sistema di controllo accessi (veicolare e pedonale) al cantiere di EXPO 2015, alla gestione accrediti in fase di evento e per le attività di dismantling; ha contribuito allo sviluppo di una soluzione di lettura badge tramite palmari basata su tecnologia NFC o su sistemi OCR. Ha condiviso con il team tecnico la progettazione di sistemi di controllo accessi, videosorveglianza, antintrusione.

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", e del successivo Regolamento 2016/679/UE.