



Marco Stucchi

14 – Novembre – 1965

Via A. Vivaldi, 8 - Buccinasco (MI)

marcostucchi@hotmail.com

PROFILO PROFESSIONALE

Figura tecnica commerciale di consolidata esperienza, sviluppata in Italia e in Europa. Grazie al mio background tecnico sono in grado di acquisire rapidamente approfondite competenze su nuove tecnologie.

Con il mio "approccio consulenziale" sono considerato dai clienti un punto di riferimento nell'identificazione delle soluzioni appropriate alle loro sempre mutevoli esigenze. Dialogo e collaboro a tutti i livelli aziendali sia con le società clienti sia all'interno della mia azienda.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

2015 – ad oggi c/o **Phaba Srl** – Burago di Molgora (MB)

www.phaba.it – Produzione packaging primario per farmaceutica e cosmetica – Nr. dip.ti: 30

Sales & Marketing Manager – 2015

- Team manager responsabile della definizione obiettivi di fatturato per il mercato Italiano ed Europeo
- Responsabile vendite clienti direzionali Italiani ed Europei
- Visite clienti per identificazione esigenze e proporre prodotti e soluzione tecniche adeguate
- Analisi della concorrenza e identificazione nuovi mercati
- Definizione ed implementazione nuove strategie di marketing

RISULTATI CONSEGUITI:

- Raggiunto 100% target di fatturato dal 2016 al 2018.
- Raggiunto il 110% del target di fatturato del 2019.

2001 – 2014 c/o **Intel Corporation Italia SpA** - Milanofiori - Assago (MI)

www.intel.com - Produttore di Semiconduttori - n° dip.ti: 50

Channel Technical & Sales Engineer - Embedded – 2008 - 2014

- Responsabile vendite distributori embedded (Arrow e Silica) e partners (DELL OEM, Kontron, Advantech)
- Definizione obiettivi e strategie di vendita e di design-win per il mercato italiano
- Sviluppo relazioni strategiche con clienti nuovi e consolidati, coinvolgendo tutti i livelli aziendali
- Visite clienti per identificare le esigenze di progetto e proporre prodotti e soluzione tecniche adeguate
- Analisi della concorrenza

RISULTATI CONSEGUITI:

- 2008 – Raggiunto 110% del target di Design e 95% del target di fatturato
- 2009-2011 – Raggiunto target di Design nell'ambito Consumer Electronics (set top box, access gateway) su clienti italiani ed europei (Pirelli Broadband, AVM, Airties).
- 2012 – 2014
 - Incremento portfolio clienti e raggiungimento dei target di fatturato e di design.
 - Identificazione e implementazione strategie su nuovi segmenti di mercato (Retail, Vending Machine, Gambling, POS, IOT)

Field Application Engineer – EMEA - Embedded - 2001 - 2008

- Supporto tecnico alle vendite per Motorola EMEA e clienti direzionali (Magnetis Marelli, Telecom Italia)
- Definizione obiettivi di design-win per il mercato di riferimento
- Supporto tecnico ai clienti diretti e della distribuzione
- Visite tecniche c/o i clienti: promozione prodotto e risoluzione problemi
- Gestione seminari di aggiornamento prodotti ai venditori della Distribuzione.

RISULTATI CONSEGUITI:

- 2004 – Urmet – Vinto progetto Video Telefono per Telecom Italia – Fatturato/anno \$10m
- 2004 – Acquisizione di clienti direzionali quali Magnetis Marelli, Urmet, Motorola Italia e Francia.
- Durante questo periodo, ho sempre superato i target di Design assegnati.

1999 – 2001 c/o **Dialogic Telecom Italia Srl** - Assago (MI)

Produttore di schede per Computer Telephony Integration - n° dip.ti: 5

Application Engineer – 1999 - 2001

- Responsabile supporto tecnico inside pre/post-vendita
- Realizzazione di demo e configurazione per seminari
- Responsabile gestione sistema informatico aziendale

1998 - 1999 c/o **Eurotron Srl** – Sesto S. Giovanni (MI)

www.eurotron.com - Produttore di strumenti di misura per analisi gas - n° dip.ti: 45

Senior Firmware & Software Engineer – 1998 - 1999

- Definizione della piattaforma e sviluppo firmware per strumenti di misura e analisi gas
- Sviluppo software di test e calibrazione strumenti

RISULTATI CONSEGUITI:

- Realizzazione di 2 strumenti di misura gas di combustione, attualmente in commercio.

1985 - 1998 Impiegato presso diverse aziende come progettista Software e Firmware in diversi settori

FORMAZIONE

Lingue straniere: Inglese fluente, Francese e Spagnolo scolastico.

Capacità e Competenze:

- Ho sviluppato buone capacità organizzative e di problem solving grazie al mio approccio analitico
- L'esperienza professionale mi ha permesso di sviluppare capacità tecnico/commerciale in diversi settori
- Grazie all'interazione con svariati enti aziendali, ho acquisito conoscenze in settori complementari
- Attitudine al lavoro per obiettivi
- Gestione delle relazioni con clienti consolidati e sviluppo nuove relazioni con potenziali nuovi clienti

Studi e formazione:

- Power Base Selling. Tecniche di analisi cliente e metodologie di ingaggio
- Executive Conversation. Tecniche di analisi e metodologie di ingaggio con Executive aziendali
- Sales Negotiation. Tecniche di negoziazione
- Ho sempre partecipato a corsi di aggiornamento e seminari sia in Europa che negli Stati Uniti.
- Diploma di Elettronica Industriale conseguito nel 1984 c/o l'Istituto Tecnico Beltrami (MI)

Conoscenze Informatiche

- Durante la prima parte della mia carriera ho sviluppato il mio background tecnico sviluppando software e firmware utilizzando svariati linguaggi di programmazione su differenti piattaforme hardware.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali, ai sensi del D.lgs. 196 del 30 giugno 2003

25/04/2022 *Stucchi Marco*