

# Domenico Clementi

CV aggiornato – Agosto 2015

## Dati personali

Data di nascita: 10 Novembre 1969    Luogo di nascita: Verona    Stato civile: Celibe

## Summary

Sales Manager settore ICT, con un forte track record di successo nelle vendite ed efficace collaborazione in team interfunzionali e con partner esterni.

Grande esperienza nella leadership di team responsabili della vendita di soluzioni IT complesse per aziende industriali. Fortemente determinato nel raggiungimento degli obiettivi. Flessibile nel lavoro di team e grado di supportare la squadra e prendere l'iniziativa quando necessario, per garantire il successo dell'iniziativa.

## Esperienze professionali

Febbraio 2013 – oggi      **Responsabile Commerciale Nord-Est**      Engineering      Vicenza  
Responsabile business development, coordinamento e gestione Clienti mercato Industria nell'area geografica Nord Est. Due persone a riporto. Budget 2014: 13.000.000 Risultato: 12.500.000

Luglio 2012 – Gennaio 2013      **Head of Large & Major Account North**      T-Systems      Vicenza  
• **Head of Large & Major Account North and Banks & Insurances Market**  
Responsabile business development, coordinamento e gestione di 7 Account Manager (2 Banks & Finance + 5 Industria) e gestione in prima persona di Autogrill, De Agostini, Ferrero, Impregilo.

Maggio 2012 – oggi      **Head of Bank and Finance Market**      T-Systems      Vicenza/Milano  
• **Head of Banks & Insurances Market**  
Responsabile business development, coordinamento e gestione di due Account Manager che operano nel mercato Bank & Finance (alcuni clienti: Intesa San Paolo, Banco Popolare di Sondrio, Cariparma).

Aprile 2007 – Maggio 2012      **Account Manager MRD**      Capgemini      Verona/Milano  
• **Account Manager Mercato Manufacturing, Retail & Distribution**  
Business development, come Principal Consultant, nell'ambito della Business Unit Manufacturing, Retail & Distribution. Area geografica Nord-Est 'allargata' (estensione a Emilia Romagna, Toscana, Marche).  
Budget 2008: 2.000.000 €      Risultato 2008: 2.150.000 €      (107%)  
Budget 2009: 2.800.000 €      Risultato 2009: 4.450.000 €      (156%)  
Budget 2010: 3.700.000 €      Risultato 2010: 3.594.000 €      (97%)  
Budget 2011: 4.000.000 €      Risultato 2011: 7.194.000 €      (180%)

Gennaio 2005 – Aprile 2007      **Responsabile Commerciale Nord-Est**      Atos Origin      Verona/Milano  
• **Responsabile della struttura commerciale Industrial&Commerce Area Nord-Est**  
Responsabile business development, coordinamento e gestione di tre Account Manager divisi sui diversi mercati verticali (Consumer Product Goods, Retail, Fashion, Discrete Manufacturing, Durable Consumer Goods Process, Pharma).

Aprile 2001 – Febbraio 2005      **SAP R/3 Project Manager**      Atos Origin S.p.A.      Milano  
• **Favini Group** (Aprile 2002 – Febbraio 2005) - Valore progetto: 4.000.000 €  
Project Manager SAP (2 plant in Italia e 2 in Olanda): FI, AA, CO, MM, SD, PP, PP-PI, QM, WF. Progetto Live con rispetto di tempi e budget e piena soddisfazione del Cliente.  
• **Vimar S.p.A.** (Marzo 2003 – Febbraio 2005) - Valore progetto: 500.000 €  
Responsabilità Progetti 'Continuous improvement' SAP. Rispetto di tempi e budget e soddisfazione del Cliente.  
• **Lucchini S.p.A.** (Settembre 2001 – Febbraio 2002) - Valore progetto: 250.000 €  
Responsabilità Business Blueprint dei moduli SAP: FI, CO, MM, SD, PP, PP-PI, QM per lo stabilimento di Lovere della Lucchini S.p.A. Rispetto di tempi e budget.

# Domenico Clementi

CV aggiornato – Agosto 2015

- **Fedrigoni Group** (Aprile 2001 – Settembre 2001) - Valore progetto: 50.000 €  
Responsabilità del Progetto di implementazione della Pianificazione MRP per le filiali estere.  
Progetto Live con rispetto di tempi e budget e altissimo livello di soddisfazione del Cliente.

Luglio 1999 – Settembre 2001 **SAP R/3 Project Leader** Atos Origin S.p.A. Milano

- **Vimar S.r.l.** (Marzo 2000 – Settembre 2001)
- **Roche Diagnostics** (Giugno 2000 – Settembre 2000)
- **Kemia Tau S.a.s.** (Luglio 1999 – Marzo 2000) – Valore progetto 500.000.000 Lire

Febbraio 1998 – Luglio 1999 **SAP R/3 Senior Consultant** Origin Italia S.r.l. Milano

- **Gruppo Campari** (Aprile 1999 – Luglio 1999)
- **Alessi S.p.A.** (Aprile 1999 – Luglio 1999)
- **Saint Gobain - Balzaretto Modigliani S.p.A.** (Febbraio 1998-Marzo 1999)

Febbraio 1997 – Febbraio 1998 **SAP R/3 Consultant** Origin Italia S.r.l. Milano

- **Academy - MIP Politecnico di Milano** (Marzo 1998): Docente Corso SAP R/3
- **Antibioticos Italia S.p.A. - Carlo Erba Reagenti** (Febbraio 1997 – Febbraio 1998)

## Formazione aziendale

- 2005 **Atos Origin GOLD Program** – Atos Origin University – Glasgow Caledonian University
- 2000 **Performance Coaching** – Dott. Marco Tiburzio
- 1999 Metodologia GAIN per il **Business Process Reengineering**
- 1999 **Effective Communication** – La bottega del Futuro
- 1999 Corsi di **Supply Chain Management** (Evoluzione della Logistica Industriale)

## Istruzione

- 2006 **Postgraduate Certificate in Leadership Capability.** Glasgow Caledonian University
- 2001 **Certificazione APICS-CPIM** (Production and Inventory Management)
- 1999 **Corso di perfezionamento post-laurea in Logistica Distributiva.** Università di Verona
- 1997 **Esame di stato per l'abilitazione alla professione di Ingegnere.** Politecnico di Milano
- 1996 **Laurea in Ingegneria Gestionale** (indirizzo Economico-Gestionale). Politecnico di Milano
- 1987 **Maturità scientifica.** Liceo Scientifico Statale Girolamo Fracastoro, Verona

## Lingue straniere

**Inglese:** conoscenza molto buona della lingua scritta e parlata; TOEFL nel 1995 (570); soggiorni studio in Gran Bretagna (estate 1986), Stati Uniti (estate 1987, estate 1992, inverno 1996), Australia (inverno 1995).

## Interessi extra-professionali

**Sport:** Tennis (classifica FIT: 4.2), Brevetto PADI Advanced Open Water Diver