

# Alfide Bruschi

## Sales & Marketing

Con oltre 40 anni di esperienza consolidata nelle vendite e nell'organizzazione strategica, mi sono specializzato nel settore del sales & marketing, con particolare attenzione all'ambito I.C.T. e alla formazione, sia a livello nazionale che internazionale. Le mie competenze ed esperienze mi hanno permesso di contribuire al raggiungimento di risultati significativi in termini di obiettivi di fatturato e nell'espansione del portafoglio clienti, con un focus mirato sui "grandi clienti". Inoltre, ho dimostrato abilità nell'efficace gestione di team e nella definizione di strategie di crescita aziendale in contesti internazionali.

## EDUCATION

- Skill Tecniche
- Organizzazione
- Negoziazione

12 Novembre 1973

Laurea in Ingegneria Elettrotecnica presso l'Università di Napoli, con la seguente votazione 110/100

2007 ad oggi

Consulente Commerciale presso ITM Informatica Telematica Meridionale

Promozione di prodotti e servizi offerti dall'azienda ai potenziali clienti. Questo include la generazione di nuove opportunità commerciali, lo sviluppo di strategie di vendita, la gestione dei rapporti con i clienti esistenti e il supporto alla crescita del business lavorando a stretto contatto con il team di vendita e marketing per individuare le migliori opportunità di business e garantire il successo delle iniziative commerciali dell'azienda.

2003-2007

Funzionario Commerciale presso Digimaint s.r.l.

Società operante nell'ambito I.C.T. Consulenza e sviluppo commerciale a livello nazionale, mi distingo come facilitatore della Digital Transformation, promuovendo con successo prodotti e servizi tecnologici. La mia esperienza si concentra nell'individuare strategie di vendita sia per il mercato B2B che B2C, oltre a promuovere direttamente soluzioni gestionali su misura e ad alte performance. Mi impegno inoltre a garantire un'eccellente gestione dei clienti, attraverso politiche mirate alla loro soddisfazione, assistenza e fidelizzazione, operando con successo sia nel settore enterprise che nelle PMI e nella Pubblica Amministrazione.

1993-2003

Funzionario Commerciale presso Infotel s.r.l.

Azienda operante nell'ambito software. In qualità di responsabile commerciale con esperienza, ho guidato strategie vincenti per una software house. Le mie responsabilità includono la direzione delle vendite e dei rapporti con i clienti, l'analisi strategica, lo sviluppo commerciale, la gestione degli account, la definizione di piani di sviluppo sia a livello generale che per singoli agenti, l'analisi della customer satisfaction, il reporting, e l'espansione del portafoglio clienti e delle aree di mercato.




# Alfide Bruschi



Con oltre 40 anni di esperienza consolidata nelle vendite e nell'organizzazione strategica, mi sono specializzato nel settore del sales & marketing, con particolare attenzione all'ambito I.C.T. e alla formazione, sia a livello nazionale che internazionale. Le mie competenze ed esperienze mi hanno permesso di contribuire al raggiungimento di risultati significativi in termini di obiettivi di fatturato e nell'espansione del portafoglio clienti, con un focus mirato sui "grandi clienti". Inoltre, ho dimostrato abilità nell'efficace gestione di team e nella definizione di strategie di crescita aziendale in contesti internazionali.

- 
- 
- Creatività
  - Leadership
  - Organizzazione
  - Risoluzione dei problemi
  - Lavoro di squadra



1985-1993

**Funzionario Commerciale presso Sinfel SpA**

Ho sviluppato le strategie di marketing e operative per la commercializzazione a livello nazionale.

1983-1984

**Funzionario  
Commerciale presso  
Cirte Manifatturiera SpA**

Mi sono occupato della promozione e vendita di soluzioni, con un focus particolare sull'acquisizione e la fidelizzazione dei clienti. Ho gestito attivamente le negoziazioni contrattuali per garantire accordi vantaggiosi per entrambe le parti.

1979-1983

**Funzionario Commerciale presso Hewlett  
Packard Italia**

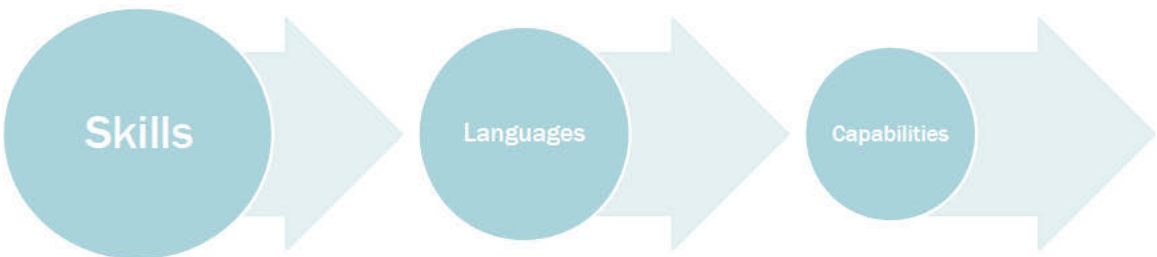
Specializzato nella progettazione e implementazione di soluzioni per la Pubblica Amministrazione, con focus su e-government e e-learning. Esperto in comunicazione e marketing, vendita di software e servizi per comuni e PA. Gestione progetti formativi finanziati. Competenze in trasformazione digitale, strategia, marketing online, vendite e ICT.

1974-1979

**Analista programmatore presso Italtrafo spa a  
Napoli**



# Alfide Bruschi



Lingue	Comprensione		Parlato		Scritto
	Ascolto	Lettura	Interazione orale	Produzione orale	
Inglese	B2	B2	B2	B2	B2

Le mie competenze includono la trasformazione digitale, l'ICT, la negoziazione, l'analisi dei requisiti, il miglioramento dei processi aziendali, l'analisi dei dati, l'informatica, l'e-learning, le difficoltà di apprendimento e l'apprendimento continuo, la trasformazione digitale, la formazione tecnica, le competenze analitiche, il marketing, l'ICT, il miglioramento dei processi aziendali, l'informatica, l'e-learning e le competenze di comunicazione cross-culturali

Il Sottoscritto dichiara di essere informato, ai sensi del d.lgs. n.196/2003 e del GDPR 679/16 – “Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali” che i dati personali raccolti saranno trattati anche con strumenti informatici esclusivamente nell’ambito del procedimento per il quale la presente dichiarazione viene resa e per tutti gli adempimenti connessi

In fede

Ing. Alfide Bruschi