



FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	ZAMPERINI MARCO
Indirizzo	
Telefono	
Fax	-
E-mail	
Nazionalità	ITALIANA
Data di nascita	

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- 11/2008 ad oggi: **Acì Informatica Spa** (www.informatica.aci.it) con sede di lavoro a Roma:
 - 01/01/2016 ad oggi: **Responsabile Marketing, Formazione & Business Development** : Al ruolo ricoperto dal 2015 si è aggiunto quello della formazione commerciale delle reti vendite dell'ACI che svolgo con un team dedicato di 4 persone.
 - 01/01/2015 - 31/12/2015: **Responsabile Marketing & Business Development**. In questo ruolo svolgo le funzioni tipiche del Marketing sia strategico che operativo. In particolare curo l'ideazione del prodotto e la promozione dello stesso verso Soci rinnovanti e prospect. Inoltre per la parte di Business Development seguo le attività legate ai nuovi progetti e alle partnership di ACI con i grandi partner italiani ed internazionali.
 - 04/2014 - 01/2015: **Responsabile della Struttura "Multicanalità, Alleanze, e Accordi Commerciali"**. Il mio ruolo, insieme al mio team è quello di sviluppare e gestire i canali commerciali complementari alla rete tradizionale ACI delle Delegazioni al fine di sviluppare la vendita dei vari prodotti e servizi ACI (tessere, polizze, ecc). Rientrano in questo ambito la rete Facilesarà (si veda punto successivo), il network di autoscuole ACI Ready2GO, la rete Acì Point (corner ACI posizionati presso partner).
 - 11/2008 - 03/2014: **Responsabile delle Attività FacileSarà**, progetto nato per sviluppare le sinergie

commerciali tra ACI e Sara Assicurazioni, Compagnia posseduta da Aci. In questo ruolo di capo-progetto, e in collaborazioni con le suddette società, ho ideato e lanciato una serie di prodotti assicurativi (tessere e polizze) dedicate ai Soci ACI e/o agli Assicurati SARA curandone, gli aspetti di marketing, il lancio commerciale (eventi, campagne,...), il conto economico di prodotto e il "roll out" sulle reti commerciali (Delegazioni Aci e Agenzie SARA).

-
- 03/2003 – 10/2008: **Poste Italiane Spa** (www.poste.it). In questo periodo ho svolto una serie di ruoli con crescenti responsabilità:
 - 05/2008 – 10/2008: **Responsabile Commerciale Business SUD** (sede di lavoro: Napoli): Ruolo identico a quello svolto in Lombardia ma con competenza sulla Country SUD che comprendeva Campania e Calabria.
 - 07/2006 – 04/2008: **Responsabile Commerciale Business Lombardia** (sede di lavoro: Milano): In questo ruolo rispondevo gerarchicamente al Direttore Generale della Lombardia e funzionalmente al Direttore Commerciale Business Italia. Ero responsabile di tutta l'attività commerciale BtoB di Poste Italiane in Lombardia (oltre 13.000 clienti, 956 milioni di euro di budget 2007, 164 persone di cui 80 venditori). Nella struttura che gestivo, oltre al team di vendita, era presente la pre-vendita, la post-vendita e l'amministrazione e controllo.
 - 03/2005 - 06/2006: **Coordinatore Nazionale del canale Medium Enterprise** (sede di lavoro: Roma): Questo ruolo prevedeva l'elaborazione delle strategie commerciali del canale, la loro implementazione nelle country commerciali e il monitoraggio dei risultati.
 - 03/2003 - 02/2005: **Responsabile Vendite Media Top** (sede di lavoro: Milano): In questo ruolo rispondevo al Direttore Commerciale Business Italia con la responsabilità dell'attività commerciale sui clienti Top del settore Media.
-
- 01/2002 - 02/2003: **WizUp** (www.wizup.it), agenzia di comunicazione da me creata insieme ad altri 3 partner. L'agenzia offriva progetti creativi basati sull'integrazione tra i formati di comunicazione più evoluti (web, tv interattiva, cd rom, webgames) e quelli più classici (eventi, pubbliche relazioni, direct marketing, concorsi). Tra i principali progetti realizzati si citano a titolo d'esempio quelli per il Partito dei Democratici, MyTv, Cliccalavoro, Freeplay.it, SelectaComo.
-
- 01/2000 - 12/2001: **e.Biscom** (oggi Fastweb Spa, www.fastweb.it) - **Direttore Canali Tematici**: Il mio ruolo prevedeva la progettazione, realizzazione e gestione dei canali tematici della TV Interattiva via banda larga della società. Riportavo ad uno dei Vice-President dell'azienda

(partner eBiscom) e dirigevo un team di 30 persone suddiviso in 5 "redazioni".

-
- 11/1996 - 12/1999: **Corriere della Sera, La Gazzetta dello Sport (www.rcs.it) - Marketing Manager Editoria Elettronica**: Il mio ruolo prevedeva la gestione dei progetti on line (Internet e banche dati a pagamento) e off line (cd rom) del Corriere della Sera e de La Gazzetta dello Sport, quotidiani del Gruppo Rcs Editori Spa. In questi anni sono stato capo progetto nella realizzazione dei siti Internet www.corriere.it (*Il Corriere della Sera on Line*) e www.gazzetta.it (*La Gazzetta dello Sport on Line*).
-
- 09/1995 -10/1996: **Brite Voice Systems Spa**, filiale italiana della Brite Voice Systems Inc (oggi Intervoice-Brite Inc. www.intervoice-brite.com) - **Sales and Marketing Manager**: In questa azienda americana, leader nel mondo nella produzione di sistemi IVR (Interactive Voice Response), riportavo al Direttore Generale Italia ed ero responsabile dell'attività commerciale con particolare focus sui grandi clienti quali i gestori di rete fissa e cellulare (Telecom Italia, TIM, Vodafone), i media (RAI, De Agostini, ...) e i centri servizi telematici in Italia, Grecia e Spagna.
-
- 07/1991 - 08/1995: **VSB Srl** società di consulenza - **Business Analyst**: In questa società, che operava nel settore dei servizi interattivi e multimediali (Internet, videotex, audiotex), ho partecipato all'elaborazione di studi, progetti e ricerche di mercato per numerose aziende europee del settore quali: Telecom Italia, France Telecom, Italia On Line, Olivetti, BBC World Service, British Telecom, Deutsche Bundespost, RTT Belgium, Cap Gemini Teleinformatica, Philips.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

• Date (da – a)

- **Diploma di perfezionamento post-laurea** in Diritto Tributario Internazionale, conseguito, nel 1991, presso l'Università degli Studi di Roma "La Sapienza".
- Laurea in **Economia e Commercio** (con specializzazione in Marketing) conseguita nel 1989 a Roma alla LUISS con voto 105/110 e **tesi in Marketing** dal titolo: **"I nuovi servizi di telecomunicazione: strategie di sviluppo del servizio videotex"**.
- Maturità scientifica conseguita a Roma al "Lycée Francais René Châteaubriand" nel 1984.

MADRELINGUA

ITALIANO

ALTRE LINGUA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale
 - Altro

FRANCESE-INGLESE

ECCELLENTE

ECCELLENTE

ECCELLENTE

- **Obblighi militari assolti** come Ricercatore presso il CEMISS, divisione del SISMI (Servizi Segreti Militari).
- Numerose **docenze in corsi di formazione** relativi al mondo dell'editoria on line e della comunicazione multimediale e **relatore a molteplici convegni nazionali ed internazionali** sullo stesso tema.