

FABRIZIO PADUA

Cell. +39 335 380020
Ab. +39 06 3236617
Via Sandro Botticelli 2, 00196 Rome, Italy
<https://www.linkedin.com/in/fabriziopadua>
fabpadua62@gmail.com



SOMMARIO

- +30 anni di esperienza commerciale e manageriale in multinazionali informatiche, a livello nazionale e internazionale
- Esperienza specifica in progetti software innovativi di analisi dei dati
- Ho gestito con successo team internazionali in diverse tipologie di organizzazioni, a matrice e gerarchiche, con piena responsabilità di costi & ricavi e focalizzazione su target e previsioni: vendite, partnership, customer success
- Ho costruito negli anni in Italia un network di contatti a livello executive su tutti i settori di mercato con differenti hub relazionali: clienti, partner, associazioni, club, vertici istituzionali, università, centri di ricerca
- Faccio parte del Consiglio Direttivo di SAS Italia e sono uno dei 500 protagonisti del mondo ICT in Italia (vedi rapporto annuale 2019 di FPA-Digital 360)

ESPERIENZE PROFESSIONALI

SAS

2020 – ad oggi

Direttore Customer Success – Regione Italia/Austria/Sud Est Europa

Sono responsabile di un team in Italia dedicato al programma Customer Success avente come principale obiettivo quello di valorizzare gli investimenti fatti dai clienti su progetti SAS. E' un programma dedicato alla customer base per seguire tutto il processo di relazione con il cliente ascoltando il loro feedback e ottimizzando i processi interni. Nel primo anno di lancio del programma ho superato il target di Annual Recurrent Revenue e sviluppato la metodologia a 4 fasi: assessment-meet&share-execute-feedback. Abbiamo contattato centinaia di utenti, condiviso le mappe del sw installato, concordato piani di azione, lanciato campagne digitali quali "Ask The Expert", creato decine di nuove opportunità di vendita cross-selling o up-selling. Sto gestendo un team internazionale.

Direttore Relazioni Istituzionali – Italia

Durante tutta la mia carriera in SAS in parallelo alla azione commerciale e manageriale ho sviluppato un importante network di contatti e relazioni sempre più significative e rilevanti. I principali Hub Relazionali che ho curato e sui quali sono a tutt'oggi particolarmente impegnato sono il Centro ELIS, il Circolo Canottieri Aniene, il Technion, Forum PA, Canova, Club Dirigenti IT,

Assoknowledge, American Chamber of Commerce, le principali università italiane.

SAS

2012 – 2019

Direttore Alleanze & Canale - Sud Europa

Ho gestito per sette anni il team Alleanze e Canale per Italia, Spagna e Portogallo composto da 12 professionisti del settore allo scopo di incrementare il business SAS su prodotti e servizi. Il network dei partner include i System Integrator globali, i partner locali e gli stakeholders per i differenti settori di mercato. Abbiamo lanciato per la prima volta in Italia la nuova linea di business Growth Market selezionando i rivenditori e costruendo una offerta specifica per il mercato delle PMI, con business plan e lancio di marketing. Il mio task è stato anche quello di eseguire le linee guida dettate da SAS Inc. a livello locale, rispettando tutte le regole per avere allo stesso tempo un piano strutturato ed efficace.

Direttore del Programma con Accenture CMT - EMEA

- Nel triennio 2013-2016 ho avuto l'incarico di sviluppare la partnership con Accenture per il mercato telco-media a livello EMEA
- E' stato un progetto molto impegnativo e stimolante in quanto si trattava di mettere in contatto colleghi SAS con direttori Accenture e con aziende per concordare il piano di azione su progetti di analisi dati avanzati e innovativi, spesso senza aver avuto la possibilità di conoscere preventivamente le persone coinvolte. E' stato un lavoro meticoloso di programmazione e di rapida empatia con gli stakeholder coinvolti. I risultati sono stati eccellenti.

Direttore Alleanze - Sud EMEA

- Dal 2012 al 2013 ho affiancato il Vice President per sviluppare il piano di partnership con le grandi multinazionali di consulenza direzionale e informatica quali Accenture, KPMG, Deloitte, EY, PWC, Cap Gemini
- Il progetto aveva come principale scopo quello di accelerare lo sviluppo del business in aree geografiche su cui SAS era meno presente, quindi business plan per mercato e per soluzione, un imponente piano di formazione su tecnologia SAS, un coinvolgimento a livello executive dei top partner
- La geografia che seguivo andava dalla Polonia al Sud Africa in un territorio molto disomogeneo che ha richiesto una localizzazione precisa e attenta delle varie iniziative messe in campo. Principale obiettivo è stata la condivisione delle migliori pratiche per singolo partner sulle diverse nazioni

SAS

2005 – 2011

Direttore Pubblica Amministrazione - Italia

- Ho gestito in Italia un team di vendita, prevendita, servizi professionali dedicato alla PA centrale, PA locale e Sanità, con una crescita costante del business (software e servizi), ponendo le basi per un solido flusso di ricavi di rinnovi di licenze software per gli anni futuri
- E' stato durante questo periodo di guida del settore pubblico che ho iniziato a confrontarmi con l'ecosistema dei partner, estendendo e consolidando le relazioni anche con le grandi società di consulenza

SAS

2002 – 2005

Responsabile Vendite Ufficio di Roma

In questo triennio ho avuto la responsabilità dello sviluppo di tutto il mercato SAS per il Centro-Sud Italia, incluse le banche e le società finanziarie, riportando direttamente all'amministratore delegato Italia

Vignette

2001 - 2002

Responsabile Vendite – Ufficio di Roma

- In Vignette sono diventato dirigente a 39 anni, ho fatto parte del Comitato Direttivo e ho lanciato la start up da Roma per il Centro-Sud Italia, aprendo il mercato con una mia azione di vendita diretta e tramite partner e rivenditori
- Ho chiuso i primi contratti Vignette ex novo in grandi aziende quali Telecom Italia Mobile e in Ferrovie dello Stato lavorando a stretto contatto con partner quali Accenture, IBM ed Etnoteam

SAS

1994 – 2001

Responsabile Vendite Telecomunicazioni - Italia

- Nei miei primi sei anni in SAS ho avuto la responsabilità del mercato delle telecomunicazioni, proponendo progetti che hanno fatto la storia dell'informatica di quegli anni quali ad esempio il Customer Profiling in Telecom Italia Mobile, poi replicato in Telecom Italia e altri clienti e mercati
- In TIM il lavoro era di puro Account Management a tutti i livelli, informatica e marketing, interagendo con partner e concorrenti quali SAP, BO, Oracle
- Da TIM progetto dopo progetto il mercato si è esteso a tutti gli altri operatori presenti in quegli anni quali Omnitel (ora Vodafone), Wind, H3G, ...

Memory Computers Account Manager
Concessionario IBM

1990 - 1994

- Venditore PC e micro informatica, responsabile del piano di marketing mix della azienda con budget per iniziative pubblicitarie sulle promozioni

IBM

Sistemista applicativo

1988 – 1990

- Ho fatto parte del team tecnico applicativo IBM in ENEL
- Ho gestito i partner per il progetto strategico di Contabilità Generale ENEL

FORMAZIONE

- Mi sono laureato alla Università di Roma “La Sapienza” in Ingegneria Elettronica con indirizzo Informatico il 25 maggio 1988, votazione 103/110 e tesi sperimentale sulla analisi sintattica del linguaggio naturale
- Ho seguito il corso IBM di iniziazione a Novedrate da luglio a dicembre 1988, sono risultato primo del corso
- Ho seguito durante tutta la mia carriera molti corsi di formazione sulle tecniche di vendita e public speaking, quali Solution Selling, TAS, ...

INFORMAZIONI PERSONALI

- Sono nato negli Stati Uniti, a Washington DC il 16 aprile 1962, cittadinanza italiana
- Sono sposato con Laura Bellicini, partner dello studio legale tributario Legalitax, Carlotta è nostra figlia
- Entrambi i miei nonni sono stati Generali di S.A. della Aeronautica Militare, fondatori della Accademia Aeronautica, valorosi piloti e trasvolatori atlantici
- Sono socio del Circolo Canottieri Aniene, il primo circolo sportivo in Italia con oltre 1500 soci
- Ho lavorato negli Stati Uniti per undici estati consecutive (1977-1987) svolgendo una moltitudine di lavori estivi
- Ho scritto il libro “Mentor in Action” dove mi rivolgo ai giovani dando qualche suggerimento sul mondo del lavoro ripercorrendo la mia esperienza lavorativa
- A dicembre 2020 sono stato correlatore alla Università Campus Bio-Medico di Roma, Facoltà Dipartimentale di Scienze e Tecnologie per l’Uomo e l’Ambiente – Corso di Laurea Magistrale in Scienze della Alimentazione e della Nutrizione Umana, per la discussione della seguente tesi: “Studio dei processi di vinificazione ed applicazione di sensori innovativi per il monitoraggio della qualità dei vini italiani”

- Nel mio profilo personale di LinkedIn ho pubblicato numerosi articoli sulla metodologia applicata per il Customer Success in SAS
- Hobby: produzione di vino a Otricoli, Umbria www.cantinaotriculaia.it
- Sommelier con certificazione Bibenda-FIS
- Ottima conoscenza dell'inglese, parlata e scritta
- Sport: tennis

RISULTATI RAGGIUNTI

- **Nel 2020 e 2021 come Customer Success Director della Regione Italia ho superato il target di Annual Recurrent Revenue.**
- **Nel 2019 ciascuno dei 12 Partner Manager del mio team Sud Europa ha superato l'obiettivo prefissato. Io ho fatto il 113% del mio target**
- **Il contributo dei partner al business SAS nella regione di mia responsabilità anno dopo anno è arrivato al 80%, cioè 8 deal su 10 hanno un partner ingaggiato**
- **Nel 2014 ho raddoppiato le vendite di nuovo software con Accenture nel mercato telco-media**
- **Crescita a due cifre dei ricavi complessivi SAS nel settore pubblico per quattro anni di seguito: dal 2008 al 2011**
- **2011- 2009- 2008 → 100% Club, Million Dollar Club → 1999-1998**
- **Chiuso il maggior contratto nella PA Centrale (INPS – 2009)**
- **Chiuso il più grande contratto per le telco (TIM – 1999)**