

# ***CURRICULUM VITAE DI MARCO VITALI***

## **DATI ANAGRAFICI E RECAPITI**

Nome Marco Vitali  
Posta elettronica marco.vitali@ressolar.it



## **PERCORSO DI STUDI**

Dopo aver conseguito il diploma di maturità scientifica presso il liceo Lussana di Bergamo nel 1990 ho intrapreso il corso di laurea in Economia e Commercio presso l'Università degli studi di Bergamo, che ho portato a compimento laureandomi dottore in Economia e Commercio.

Il programma di studi, oltre ai principali esami propedeutici e caratterizzanti l'indirizzo di studi economico e commerciale (matematica, matematica finanziaria, ragioneria, micro e macroeconomia, statistica, etc...) è stato impostato e strutturato con l'inserimento di esami dedicati all'approfondimento di tematiche volte alla gestione strategica di impresa, con particolare attenzione agli aspetti commerciali, giuridici e finanziari; il corso di laurea si è concluso positivamente con la discussione di Tesi dedicata alla analisi dell'industria italiana dell'occhialeria, mercato dove le imprese italiane vantano posizioni di primaria importanza.

Altri corsi post laurea:

Master on line Business Administration del sole 24 ore

Master on line in Marketing del sole 24 ore

Corso di base e avanzato per Responsabile Tecnico per la gestione dei rifiuti

Corso per installatore qualificato sistemi di storage Tesla

Corso installatori per sistemi DC e AC Circontrol

Corso di perfezionamento per esperti in efficienza energetica (da TIM Global Europe)

## **ESPERIENZE PROFESSIONALI**

### **STAGE**

Una spiccata propensione alle attività commerciali e il desiderio di sperimentare in modo concreto l'efficacia delle leve di marketing, mi ha spinto a cercare (e trovare), come inserimento nel mondo lavorativo, una collaborazione con uno dei principali player nel marketing operativo.

A pochi giorni dal conseguimento del titolo di laurea ho dunque iniziato uno stage presso la società "Research International" di Milano, appartenente all'importante gruppo WPP, leader globale nel mondo della comunicazione e del marketing.

In particolare mi sono dedicato all'approfondimento delle tematiche inerenti le ricerche quantitative di mercato nel segmento FMCG, poiché Research International nasceva dall'esperienza specifica in-house del gruppo Unilever e poteva vantare, in questo segmento, l'esperienza più consolidata e riconosciuta a livello internazionale.

Nel corso dello stage, caratterizzato da settimanali corsi di formazione, ho avuto l'opportunità di imparare e approfondire i principali metodi con i quali le multinazionali approcciano i mercati nel momento iniziale della costruzione ed elaborazione della strategia da perseguire per il successo di un prodotto.

### **ESPERIENZE LAVORATIVE – PRIMA PARTE**

L'esperienza, presso Research International, durata un semestre, è terminata a seguito dell'offerta di inserimento nel proprio organico, in qualità di account manager, da parte della più importante software house italiana nel settore dell'informatizzazione degli enti pubblici, **HALLEY INFORMATICA – MATELICA**, che attualmente conta un parco comuni informatizzati di circa 3.400 sugli 8.000 esistenti in Italia.

Nel corso di questa esperienza professionale durata circa due anni, durante la quale ho svolto la mansione di consulente commerciale per l'informatizzazione dei comuni, ho potuto approfondire ed acquisire solide competenze nei seguenti campi

- Commerciale, grazie ai numerosi corsi sulla gestione delle vendite e delle trattative complesse organizzati a cura della società Meta di Brescia
- Tecnico Hardware e Software, con particolare riferimento alla progettazione di reti LAN e alla architettura informatica in runtime degli applicativi sviluppati dalla software house.
- Amministrative con particolare riferimento alla frequente redazione di progetti di informatizzazione da sottoporre alla Regione Lombardia per l'ottenimento di finanziamenti o per la partecipazione a Gare Pubbliche.

Mantenendo il filo conduttore delle attività commerciali principalmente rivolte verso gli enti pubblici ho successivamente accettato la proposta di collaborazione con il Gruppo Otto (di origine tedesca ma con sede in Olanda), lavorando in qualità di Area Manager per la filiale italiana ubicata in Milano.

La struttura multinazionale del gruppo mi ha consentito di comprendere le logiche organizzative di un tale contesto, arricchendo la mia esperienza commerciale grazie alla tessitura di relazioni commerciali con i centri decisionali delle principali multiutility del Nord Italia, operando il Gruppo Otto nel settore della logistica dei rifiuti.

L'appartenenza ad un contesto internazionale ha inoltre comportato la frequente partecipazione a corsi periodici di formazione sia tecnica che commerciale.

La continua partecipazione a gare pubbliche o a trattative private con enti pubblici aveva inoltre richiesto che fossi designato dal consiglio di amministrazione quale procuratore dell'azienda con potere di rappresentanza. La voglia di confrontarmi con una clientela internazionale mi portava poi ad accettare la collaborazione con uno dei principali trader italiani di materie prime per l'industria chimica di trasformazione, la società Euroopen di Bergamo, nella quale ho assunto la direzione commerciale.

In questo contesto ho avuto la possibilità di gestire trattative complesse nel settore delle commodities chimiche con grandi multinazionali leader nel settore della produzione di resine o dell'industria del legno.

Al termine dell'esperienza con Euroopen decidevo di diventare un libero professionista nel settore del marketing strategico d'azienda e nel webmarketing, collaborando con una delle principali webagency italiane, la Eure di Brescia, coadiuvando la proprietà nell'attività commerciale e supportando le aziende clienti nell'elaborazione delle strategie di comunicazione sia su media tradizionali che on line.

L'esperienza è stata molto formativa poiché mi ha permesso di approfondire la conoscenza dei principali strumenti di marketing sul web, quali DEM, SEO, oltre ad acquisire competenza in strumenti essenziali quali Google Analytics, Social media, etc...

La successiva esperienza che ha concluso la prima fase delle mie esperienze professionali ha riguardato la collaborazione con una storica casa editrice statunitense – Thomas Industrial Media - specializzata nell'editoria tecnica di settore dedicata all'industria manifatturiera. Con la mansione di direttore commerciale ho contribuito ad innovare i prodotti e i servizi proposti alla clientela, contribuendo a migliorare sensibilmente fatturato e marginalità.

## **ESPERIENZE LAVORATIVE – SECONDA PARTE**

Dal 2009 collaboro con la società Ressler di Bergamo in qualità di responsabile commerciale. La società opera nel campo delle energie rinnovabile e nei progetti legati alla sostenibilità ambientale.

I principali settori in cui Ressler opera sono la realizzazione di impianti fotovoltaici, impianti idroelettrici, impianti geotermici, progetti di efficientamento energetico, monitoraggio dei consumi energetici e la realizzazione di infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici.

All'interno di Ressler mi occupo della gestione delle vendite, degli acquisti e del coordinamento dell'area commerciale dell'azienda con le altre aree dell'azienda e, in particolare, con l'ufficio tecnico.

La più che decennale collaborazione con Ressler mi ha consentito di sviluppare e consolidare una stratificata esperienza nei settori di business in cui essa opera.

Nel periodo in cui la società era iscritta all'Albo Gestori Ambientali, ho anche ricoperto il ruolo di Responsabile Tecnico.

Riassumendo, l'esperienza professionale in Ressler mi ha consentito di confrontarmi in mercati caratterizzati da forte innovazione tecnologica, consentendomi, dal punto di vista commerciale, di confrontarmi con una tipologia di clientela molto eterogenea (dalle piccole utenze residenziali ai fondi di investimento, passando dalla media e grande industria per arrivare fino agli enti pubblici), e, nel contempo, di acquisire un importante bagaglio di conoscenze nei seguenti settori:

- Legislazioni in tema di incentivazione di impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili
- Normative per la progettazione dei suddetti impianti
- Normative sulla gestione dei rifiuti
- Normative sui sistemi di ricarica dei veicoli elettrici
- Approfondita conoscenza tecnica e commerciale della principale componentistica utilizzata negli impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili
- Approfondita conoscenza tecnica e commerciale dei migliori sistemi di ricarica per i veicoli elettrici sul mercato
- Conoscenza del mercato dei produttori e dei player di mercato nei segmenti di business