

Via Parini 4  
28100 Novara  
Tel.: 0321.621277  
Cell.: 335.7243448  
Email: Enrico.Brunero@brunix.it

## **PROFILO PROFESSIONALE**

Attualmente in Dimension Data Italia, azienda di NTT Group, come Service Unit Manager per la ITaaS SU (Cloud Services) dopo essere stato per cinque anni il Line of Business Manager della LoB Data Centre and Cloud Solutions.

Precedentemente in Brocade Communications con il ruolo di Sales Manager Italia, File Solutions Division, riportando all'EMEA Sales Director, con la responsabilità del business sviluppato dagli OEM e dai Channel Partner relativo all'offerta software Brocade e delle attività di sviluppo e vendita di queste soluzioni sui Large Account. In Brocade Communications ho precedentemente avuto il ruolo di Partner Sales Manager per il Sud Europa, Middle East ed Africa.

Decennale esperienza di Marketing (Product Mktg, Marketing Communication, Channel Marketing), Program Management e Business Development sia verso i Grandi Clienti che verso il Canale Indiretto, maturata in importanti multinazionali del settore IT.

Significative esperienze di People e Business Management maturate in ruoli di Business Unit Manager e Marketing Manager sia in importanti multinazionali del settore IT che in aziende nazionali. Solido background tecnico sviluppato in oltre dieci anni di esperienza in area UNIX, storage, networking e soluzioni infrastrutturali.

Ottime doti relazionali e di negoziazione, orientamento agli obiettivi, creatività e capacità di sintesi, spirito di iniziativa, capacità di gestione e motivazione dei collaboratori.

## **COMPETENZE PROFESSIONALI**

### **SALES E BUSINESS DEVELOPMENT (ESPERIENZA SIA NAZIONALE CHE INTERNAZIONALE)**

- Sales Manager responsabile per il business della Divisione sia verso gli End User che i Channel Partner
- Creazione di Business Plan, Sales Engagement, sviluppo delle relazioni con OEM, Partner, Clienti e Prospect.
- Programmi di demand/lead generation, Direct Marketing, programmi finanziari e rivolti alla Base Installata
- Identificazione di nuove aree di business, analisi dei requisiti, sviluppo di Solution Set, dei relativi deliverables e del Go-to-Market model; coordinamento delle operazioni delle Divisioni aziendali (Marketing, Vendite, Pre- e Post-Sales Support, Consultancy) rivolte al raggiungimento degli obiettivi di profittabilità.
- Programmi di Channel Recruiting e Development; gestione di eventi di Co-Branding.

### **MANAGERIALI**

- Line of Business Manager (Dimension Data), responsabile del P&L della LoB, delle relazioni con i principali Vendor (CISCO, VMware, EMC, NetApp, VCE Company, Fujitsu), della creazione e dello sviluppo di nuove partnership ed alleanze, dell'impostazione e dell'esecuzione del go-to-market per la LoB, del planning e dello sviluppo delle competenze tecniche e sales interne con il coinvolgimento diretto nello sviluppo di opportunità con clienti e prospect strategici.
- Business Unit Manager (Sidin), responsabile del P&L della Divisione avendo a riporto i Brand Manager, gli specialisti di marketing, di pre-vendita e di business development. Responsabile della relazione con i Vendor di riferimento (Fujitsu-Siemens, Fortinet, Alvarion, Aventail, Radware, Cyberguard, Tripwire, Eutron, Mobotix, Multitech, Allied Telesyn, WholeSecurity)
- Product Marketing Manager (Sun Microsystems), rispondendo al Marketing & Sales Operation Manager ed avendo a riporto il team di Product Manager dell'azienda. Responsabile della stesura del Piano Marketing Prodotti e della gestione del budget di spesa assegnato.
- Porting Center Manager (Digital), responsabile del team di specialisti UNIX dedicati al supporto alla migrazione verso i sistemi Alpha di applicazioni di Clienti e Partner.

### **AREA MARKETING**

- Redazione del Piano Strategico Marketing (market analysis e segmentazione, obiettivi, programmi, risorse finanziarie e umane, parametri di misurazione dei ritorni attesi)
- Gestione di articolati programmi di New Products Introduction (readiness interna e dei Partner, comunicazione verso la stampa, gli analisti, i Clienti ed i Partner, eventi, campagne di demand generation)
- Channel Marketing
  - Programmi di Channel Partner Recruiting
  - Programmi di Lead/Demand Generation

- Eventi di formazione ai Partner
- Gestione di fondi Co-Marketing
- Definizione politiche di pricing e di sconto e dei programmi di incentivo ai Partner
- **Product Marketing**
  - Planning, Pricing, Forecasting, Analisi Marginalità, Analisi Competitive, Business Analysis, Reporting
  - Piani di incentivazione alle Vendite
  - Incontri con Clienti e Prospect
  - Definizione dei piani di formazione interna e delivery dei training
  - Partecipazione in qualità di rappresentante italiano ai Marketing Committee internazionali
- **Marketing Communication**
  - Media Plan relativi a campagne pubblicitarie: definizione di obiettivi, target, canali di comunicazione (quotidiani, periodici, web, radio, tv, sponsorizzazioni, concorsi), contenuti, misurazione dei ritorni
  - Press Briefing, Conferenze Stampa ed interviste
  - Mantenimento dei rapporti con gli Analisti di Mercato (Gartner, IDC, Assinform, SIRMI, ...)
  - Eventi Cliente

### **TECNICHE**

- Conoscenza approfondita di:
  - ambienti UNIX e Linux, maturata in ruoli di responsabilità tecnica crescente in oltre dieci anni prima in Olivetti, poi in Digital.
  - tecnologie del networking, di Identity and Access Management, del web e della sicurezza, maturate in significativi progetti in Digital
  - problematiche e soluzioni di Data Management ed ILM, Consolidation/Virtualization, Grid Computing, SAN/NAS, VoIP, Business Continuity & Disaster Recovery, Integrazione multiplatforma
- Buona conoscenza dei linguaggi HTML e PHP, di MySQL e delle piattaforme Joomla! e WordPress

### **SINTESI DELLE ESPERIENZE PROFESSIONALI**

|   |                  |
|---|------------------|
| <b>Dimension Data Italia</b>  | <b>dal 2009</b>  |
| Service Unit Manager, ITaaS Service Unit ('14)  |                  |
| Line of Business Manager, Data Centre & Cloud Solutions LoB ('09-'14)                           |                  |
| <b>Brocade Communications</b>   | <b>2007-2008</b> |
| Sales Manager Italy, File Solutions Division ('08)  |                  |
| Partner Sales Manager, South Europe, Middle East & Africa ('07)                                 |                  |
| <b>SIDIN S.p.A. - Business Unit Manager e Marketing Manager, Divisione Value Products</b>       | <b>2005</b>      |
| <b>Sun Microsystems Italia - Business Development Manager, Senior Product Marketing Manager</b> | <b>1999-2004</b> |
| <b>Compaq Italia - Business Manager per l'offerta AlphaServer, Digital UNIX e Linux</b>         | <b>1998-1999</b> |
| <b>DIGITAL Equipment S.p.A.</b>   | <b>1984-1998</b> |
| Marketing Product Manager per l'offerta AlphaServer e Digital UNIX ('96-'98)                    |                  |
| Technical Product Manager e Technology Consultant ('95)   |                  |
| Consulente Digital presso il Corporate Marketing Olivetti ('94)                                 |                  |
| Responsabile del Porting Center UNIX ('92-93)   |                  |
| Diverse posizioni con profilo tecnico sia a livello nazionale che internazionale ('84-'91)      |                  |
| <b>DPS System S.r.l.</b>  | <b>1981-1984</b> |
| Analista in FIAT Auto ('84)   |                  |
| Software Engineer in Olivetti ('81-'83)   |                  |

### **ISTRUZIONE E FORMAZIONE PROFESSIONALE E MANAGERIALE**

Laurea in Scienze dell'Informazione, Università degli Studi di Torino, 1980  
Percorso formativo di Marketing della durata di sei mesi presso la SDA Bocconi, 1998  
Corso di Marketing Project Management presso la SDA Bocconi, 2002  
Numerosi seminari di formazione professionale e manageriale nelle aree della comunicazione, della gestione delle risorse, delle tecniche di vendita e del project management.

### **LINGUE STRANIERE**

Ottima padronanza della lingua Inglese scritta e parlata