

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **BRAMBATI ELIO GIUSEPPE**
Indirizzo **VIA ISARCO 16/4 CAP 20871 VIMERCATE MB**
Telefono **039 6080695 – cell 3474179767 o 3351297808**
Fax
E-mail **Elio.brambati@avps.it**
Nazionalità Italiana
Data di nascita 23 -04-1956

ESPERIENZA LAVORATIVA

- da Marzo 2012 – ad oggi
 - Nome e indirizzo datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- HONEYWELL S.r.l**
Società specializzata in costruzione apparati e nell'erogare servizi Building Solution e risparmio energetico, sicurezza degli accessi e degli edifici
Assunto come **SENIOR ACCOUNT MANAGER** e **Business Consultant**
inquadrate come **DIRIGENTE**
- da giugno 2009 – a Febbraio 2012
 - Nome e indirizzo datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- SANTER REPLY SpA**
Società informatica specializzata in servizi di System integration per soluzioni e piattaforme in ambito sanitario e pubblica amministrazione Locale
Assunto come **MANAGER** inquadrate come **DIRIGENTE**
- Principali mansioni e responsabilità
- Responsabile commerciale sul **mercato sanitario Lombardo** in particolare AO e ASL di Monza e Brianza e della provincia di Milano
Responsabile dello sviluppo del **mercato nella Pubblica amministrazione Locale** sull'area Nord Italia, con particolare attenzione al posizionamento strategico sul comune di Milano, Regione Lombardia, Provincia Milano, Fiera ed ATM).
Creare una risposta omogenea del gruppo REPLY sul mercato della PAL
Entrare in modo attivo nel gruppo di lavoro Assinform per il progetto "intorno ad Expo 2015"

- da settembre 2006 – ad Aprile 2009
 - Nome e indirizzo datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

ALMAVIVA SpA

Società informatica specializzata in servizi di System integration per soluzioni e piattaforme in ambito pubblica amministrazione Locale e Centrale

Assunto come **SENIOR ACCOUNT MANAGER PAL** Area Nord inquadrato come **DIRIGENTE**

Responsabile dello sviluppo del mercato nella Pubblica amministrazione Locale sull'area Nord Italia, con particolare attenzione ai grossi clienti (comune di Milano, Regione Lombardia, Lombardia Informatica e province).

Responsabile del consolidamento dei risultati sull'area nord coordinando un team di lavoro composto da personale di vendita e di delivery

Responsabile di concludere accordi commerciali con società di riferimento nel mercato della PAL , per soluzioni applicative e/o per piattaforme, (incremento di business, e risposte a bandi di gara).

- dal 2002 – a Settembre 2006
 - Nome e indirizzo datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

IBM ITALIA SpA

Società di informatica produttrice di HW – SW – Servizi e soluzioni applicative

CLIENT UNIT EXECUTIVE – REGIONAL LEADER PUBLIC SECTOR and HEALTHCARE

Responsabile della relazione dei top client Lombardia e Piemonte in ambito PAL e Sanità.

Responsabile dei risultati di un team di vendita per la Region Nord (7 sales rep) e delle strategie di un team allargato (5 sales specialist)

La mia responsabilità comprendeva la definizione delle strategie di business sull'area , identificando nuove opportunità per il mercato.

Creare relazione con i più alti vertici dei nostri clienti e coinvolgendo influencer, ISVs e Channels.

- dal 1999 – al 2002
 - Nome e indirizzo datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

IBM ITALIA SpA

Società di informatica produttrice di HW – SW – Servizi e soluzioni applicative

SENIOR ACCOUNT MANAGER –PUBLIC SECTOR and HEALTHCARE

Responsabile della relazione commerciale e dei risultati sui clienti LOMBARDIA - Piemonte della PAL e sanità

L'obiettivo primario ricevuto era quello d'incrementare il fatturato anno su anno, con il rafforzamento e l'utilizzo anche della rete del canale BP degli ISVs e degli Influencer

- dal 1993– al 1999
 - Nome e indirizzo datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

IBM ITALIA SpA

Società di informatica produttrice di HW – SW – Servizi e soluzioni applicative

PRINCIPLE PUBLIC SECTOR (PAL and HEALTHCARE)

La responsabilità era quella di creare una offering e dare supporto alla struttura di vendita diretta (ISU)

• dal 1990 – al 1993

- Nome e indirizzo datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

IBM ITALIA SpA

Società di informatica produttrice di HW – SW – Servizi e soluzioni applicative
SYSTEM ENGINEERING

Responsabile delle soluzioni in ambito sanitario ed assistenziale, in particolare messa in produzione di :

* soluzione della Teleassistenza Domiciliare (comune di Firenze e altri comuni nell'area Lombarda)

* soluzione per Istituto Nazionale Tumori di Milano con la quale si gestivano remotamente i malati terminali. Dalla centrale dell'INT il personale medico ed infermieristico teneva sotto controllo visivo i pazienti ed in caso di necessità, potevano variare la percentuale di farmaci da somministrazione al paziente , tramite comandi trasmessi da un PC ad una pompa d'infusione collegata direttamente al paziente

• dal 1977– al 1990

- Nome e indirizzo datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

IBM ITALIA SpA

Società di informatica produttrice di HW – SW – Servizi e soluzioni applicative
PRODUCT ENGINEERING

Sede di lavoro manufacturing di Vimercate

L'attività svolta anche in ambito internazionale era quella di portare in Produzione nei manufacturing europei i prodotti sviluppati nei laboratori, mantenendo costantemente i rapporti tra manufacturing e laboratori.

Esperienze internazionali a Parigi, La Gaude, Amsterdam, Bordeaux .

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

- **INSEAD - IBM Client Executive Program, Fontainebleau - France, 2002;**
- **LONDON BUSINESS SCHOOL, IBM Premiere Program, - London, UK, 2002;**

- **MIP (Master industrie Politecnico) master in gestione di impresa, Milano 1991;**

- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
 - Qualifica conseguita

L'obiettivo di questa formazione era quello di darmi gli strumenti necessari per poter fare la Gestione di una impresa e dare una visione manageriale internazionale.

CLIENT EXECUTIVE

- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

- IBM Public sector University, 2006
- IBM Sales Leadership Conference, Milan, Italy, 2004
- IBM On Demand Business courses, e-learning 2004
- IBM Sales Signature Method - Selling Workshop, Milan - Italy, 2001;
- IBM Coaching for Sales Competencies, Milan - Italy, 2000;
- IBM Consultative Team Selling Process (CTSP), Milan 1999;
- IBM E_Business Accademy , Milan 1999;
- IBM Leading a Winning Sales Team, Milan - Italy, 1998
- IBM First Technology Campus, Milan - Italy, 1995
- IBM Base Education (6 Months), Novedrate (CO), (1990)

- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Con questi corsi vengono dati gli strumenti per poter migliorare la gestione delle attività lavorative quotidiane,

- nel 1975

- Nome e tipo di istituto di istruzione

- Istituto di perito industriale di Vimercate

- Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale

Diploma di Perito industriale
56/60

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.

MADRELINGUA

ITALIANO

ALTRE LINGUA

INGLESE

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

livello: buono

livello: buono

livello: buono

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.

SIA NELLA ATTIVITÀ LAVORATIVA CHE NELL'ATTIVITÀ DI VOLONTARIATO HO SVILUPPATO CAPACITÀ DI **RELAZIONE , DI COORDINAMENTO E DI VALUTAZIONE DEL RISCHIO.** CHE MI PERMETTONO DI PRENDERE VELOCEMENTE DECISIONI

UNA PAROLA CHE CONTRADDISTINGUE DA ANNI LA MIA ATTIVITÀ È **“TEAMWORK “** RITENGO CHE IL LAVORARE CON ALTRI METTENDO A FATTOR COMUNE LE PROPRIE COMPETENTE E CONDIVIDENDO LE STRATEGIE SIA SICURAMENTE LA STRADA MIGLIOR E PER RAGGIUNGERE DEGLI OBIETTIVI IMPORTANTI

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.

NEL LAVORO DAL 1993 GESTISCO GRUPPI DI PERSONE CHE DEVONO RAGGIUNGERE OBIETTIVI PERSONALI E COMUNI

DAL 1985 SONO PRESIDENTE DI UNA ASSOCIAZIONE DI VOLONTARIATO (AVPS DI VIMERCATE) CHE LAVORA IN AMBITO DELL'EMERGENZA URGENZA SANITARIA E DELL'ASSISTENZA (GESTISCO UNA ASSOCIAZIONE DI CIRCA 400 VOLONTARI E 23 DIPENDENTI)

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.

UTILIZZO IL COMPUTER CON I CLASSICI PACCHETTI DELLA SUITE DI OFFICE .

UTILIZZO I PIÙ COMUNI SOCIAL NETWORK PER COMUNICARE ANCHE CON CLIENTI PARTICOLARI

CAPACITÀ E COMPETENZE ARTISTICHE

Musica, scrittura, disegno ecc.

NON SONO PARTICOLARMENTE ARTISTICO.

IN GIOVENTÙ MI DILETTAVO NEL CANTO E NEL TEATRO

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

Competenze non precedentemente indicate.

Ho la certificazione regionale (Lombardia) per fare emergenza sulle ambulanze e sono anche certificato per utilizzare apparecchiature professionali x il 118 come LIFEPACK 12D e DEFIBRILLATORE semiautomatico

PATENTE O PATENTI

Patente B per autovetture

ULTERIORI INFORMAZIONI

Ho fatto esperienze politiche nel 1994 come assessore all'ecologia e ho partecipato alle elezioni del 2011 come candidato sindaco attualmente sono Capogruppo di minoranza

ALLEGATI

NO