

Sintesi CV Dott. Carlo Ciccullo



Anagrafica

Carlo Ciccullo nato a Salerno il 30 Aprile 1954 residente in Milano dal 1986, sposato dal 1981, due figlie di 23 e 21 anni.

Cell. 348 5109009

Tel. casa 02-27201799

email: carlo.ciccullo@fastwebnet.it

Titoli

Laureato Informatica nel 1977 con lode presso l'Università di Salerno. Membro del direttivo del "Forum per le Tecnologie dell'Informazione (FTI)" e di "Odette Italia". Contribuito a pubblicazioni FTI edite da Franco Angeli sulle tecnologie e applicazioni B2B. Partecipato a programmi formativi imprenditoriali GE. Trainer GENESIS (GE Selling Information Services) in Italia e UK. Green Belt Six Sigma.

Lingue Inglese fluente, Francese e Spagnolo comprensione orale.

Riconoscimenti

Premi e riconoscimenti 1995 nomina dirigente e stock option GE. Nominato MarkMaker GE 1980, 1981, 1996. Award of Achievement 1980 per il lancio della nuova business unit EDI

Caratteristiche personali e competenze generali

Onestà, correttezza, riservatezza, efficace nel team, proattività

Orientamento al Cliente: ascolto e interlocuzione a diversi livelli

Comprensione della "big picture" del Cliente, approccio consulenziale

Trenta anni in multinazionali americane e tedesche, leader di settore

Gestione progetti internazionali Tecnici, Marketing e Commerciali

Motivato a raggiungere gli obiettivi assegnati

Esperienze di lavoro in ambiti internazionali e organizzazioni complesse



Autonomia decisionale

Cooptato in Consiglio di Amministrazione e Dirigente dal 1995 al 2005

Costantemente interessato ad aumentare le proprie competenze professionali

Dinamicità, flessibilità, rigore professionale, concretezza

Ultimi incarichi e responsabilità

- **Da Giugno 2009:** Consulente freelance di Marketing e Vendite per Faber System Srl. Acquisiti nuovi Clienti nei settori Prodotti di Consumo, Strumenti Medicali, Alberghiero e Automobilistico. A partire da zero costruita pipeline di 1 milione.
- **Da Marzo 2008 a Maggio 2009:** Consulente Project Manager per Engineering, applicato ad progetti Internazionali di un Grande Gruppo Bancario Europeo per l'integrazione tra i sistemi settoriali del Gruppo ed i seguenti sistemi di sintesi attivi presso affiliate del Gruppo in Germania, Austria e Est Europa
- **Dal Marzo 2005 a Febbraio 2008:** Responsabile Marketing e Vendite in SEEBURGER AG. Superati gli obiettivi di vendita 2006 e 2007. Nuove acquisizioni Barilla, Number1, Candy, Abbott, Natuzzi, Riello, Cavalieri Trasporti, Merck Serono, Parmalat ed altri.
- **Dal 1979 a Febbraio 2005:** GEIS dove ha ricoperto varie posizioni manageriali, quali Responsabile di Filiale, Direttore Tecnico, Direttore Marketing, International Channels Mgr e Key Accounts Mgr.