

---

## CURRICULUM VITAE

---

Ing. Maurizio Ammannato

Nato a Verona il 18/07/1946

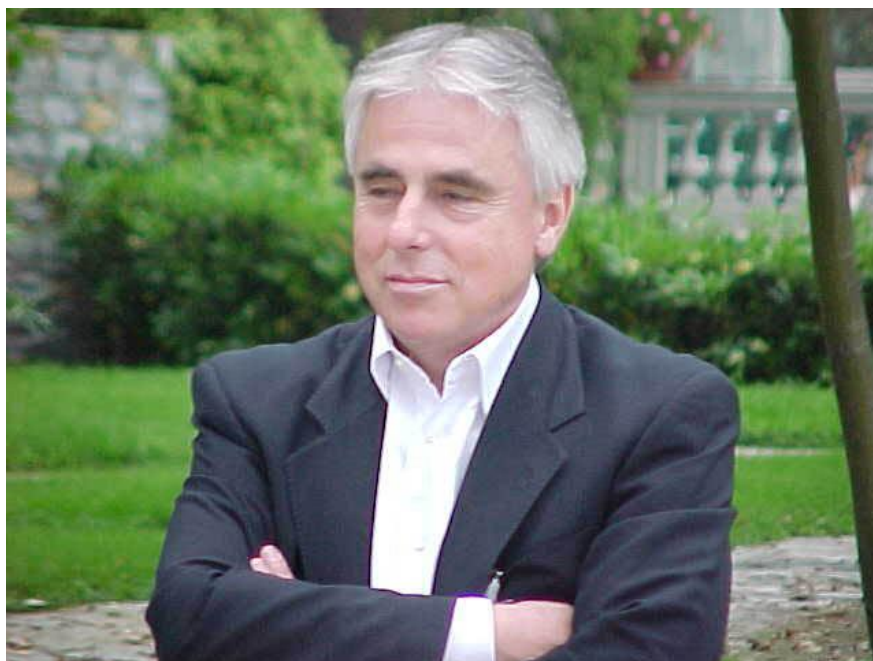
Residente a Valmadrera, provincia di Lecco

Sposato con tre figli

Dirigente Industria dal 1985

Laurea in Ingegneria Elettronica conseguita presso l' Università "La Sapienza" di Roma con votazione di 102/110

Maturità Classica conseguita presso il Liceo P.A. Guglielmotti di Civitavecchia (Rm)



Maurizio Ammannato

Via Concordia N. 80 23868 - Valmadrera - Lecco (LC)

Tel. Casa 0341 581081

Cellulare 335 7873928

E-Mail Ufficio : [maurizio.ammannato@epiclink.it](mailto:maurizio.ammannato@epiclink.it)

E-Mail privata : [maurizio@ammannato.com](mailto:maurizio@ammannato.com)

Home Page : <http://www.ammannato.com/>

---

## **POSIZIONE ATTUALE**

Da Giugno **2001** è Direttore Marketing di Epiclink S.p.A, società attualmente composta da : Telecom Italia 86%, Pirelli 5%, IntesaBCI 5%, Bain 2%, Camozzi 2%. E' Direttore Marketing con la responsabilità di PRODUCT MARKETING (tutta la linea di prodotti ISP, CSP e ASP), MARKETING COMMUNICATION (Advertising, Pubbliche Relazioni, Ufficio Stampa, etc.), BUSINESS DEVELOPMENT e CUSTOMER CARE. Riporta all'Amministratore Delegato e partecipa alla definizione dei Business Plan e del Budget aziendali. E' responsabile della definizione della strategia operativa per il raggiungimento degli obiettivi aziendali.

---

## **POSIZIONI PRECEDENTI**

Dal Marzo del **2000** è in Albacom S.p.A (società nata nel 1995 con i seguenti Azionisti: ENI, BNL, MEDIASET e BRITISH TELECOM) Direttore della Business SME (Small and Medium Enterprises) con responsabilità di Lit. 180 MLD di fatturato attraverso tre canali di vendita: "Rete Agenziale" (80 Agenzie con 980 agenti su tutto il territorio nazionale), "Rete WebAgent" e canale di Customer Care "Teleselling" secondo l'esperienza BT del canale TAM in UK (Telephone Account Management). La Business Unit era composta da 70 persone di vendita, marketing ed 88 persone del Call Center.

Dal Marzo **1999** è Direttore Marketing di Albacom S.p.A. con la responsabilità del PRODUCT MARKETING, MARKETING di CANALE, MARKETING di OUTSOURCING, MARKETING di INDUSTRIA e delle attività di MARKETING COMMUNICATION, PROMOTION & ADVERTISING. Gli riportano 35 persone di marketing.

**1995-1998** è contemporaneamente responsabile Marketing di GEIS Italia e responsabile europeo delle applicazioni "E-Business" basate su Internet nel segmento di mercato Business-to-Business. La GEIS (GE Information Services) è la società di Informatica della General Electric USA (GE) con la rete commerciale di telecomunicazioni di estensione mondiale, con inizio di offerta commerciale nel 1968 con il Servizio Mark I poi diventato Mark II ed infine Mark III. Le applicazioni di cui era responsabile erano soluzioni di business specializzate nella velocizzazione della Supply Chain attraverso l' EDI (Electronic Data Interchange) tutte Web Based. Società GEIS.

**1993-1995** è responsabile Marketing Europeo per le applicazioni specializzate per segmenti di mercato (Industry Marketing Manager). I settori di sua diretta responsabilità erano Industria, Finanziario, Distribuzione. Nel periodo furono introdotte in Europa applicazioni innovative basate su Internet per i tre settori prescelti : "E-Procurement" per le aziende industriali, "E-Banking" per le aziende bancarie ed "E-Marketplace" per le società di distribuzione. Nel 1994 è inoltre

responsabile europeo del Marketing Communication. Società GEIS, sede di lavoro Londra.

**1986-1993** è responsabile Marketing di GEIS Italia. La maggiore attività è stata la introduzione in Italia dell' EDI per applicazioni standardizzate di E-Commerce nel segmento di mercato Business-to-Business. Società GEIS, sede di lavoro Milano.

**1984-1986** è responsabile Business Planning per l'Europa (Francia, Italia, Spagna e Portogallo). Società GEIS, sede di lavoro Parigi.

**1983-1984** è responsabile Marketing Europeo (Francia, Italia e Spagna), specificatamente per l'introduzione di applicazioni innovative per il mondo del business. Società GEIS, sede di lavoro Milano.

**1982-1983** è responsabile del Supporto Vendite e responsabile Tecnico per l'Area Nord Italia. Società GEIS, sede di lavoro Milano.

**1981-1982** è responsabile Vendite delle filiali di Napoli e Firenze. Società GEIS, sede di lavoro Firenze.

**1980-1981** è responsabile Vendite della Filiale di Napoli per tutta l'area SUD Italia. Società GEIS, sede di lavoro Napoli.

**1979-1980** è responsabile Tecnico dei Sistemisti della Società GEIS per l' Area Nord Italia. Società GEIS, sede di lavoro Milano. Ad Ottobre del 1978 la GE riprese da Honeywell (HISI) la distribuzione della rete informatica mondiale MARK III formando una Società Italiana, la GEIS S.p.A.

**1977-1979** è responsabile Tecnico dei Sistemisti della Società ADP Network Italia (società statunitense specializzata nella rivendita di soluzioni informatiche su rete telematica) per il Centro-Sud. Società ADP, sede di lavoro Roma.

**1975-1977** è responsabile Vendite dei clienti acquisiti per il centro Italia. Società HISI Divisione NIS (Network Information Services) distributrice dei servizi MARK III della GE USA. La rete MARK III della GE fu la prima rete mondiale commerciale con presenza ed accessi in più di 130 paesi.

**1974-1975** è responsabile della vendita di calcolatori Honeywell per la Puglia, nelle provincie di Bari, Taranto, Brindisi e Lecce. Società HISI, sede di lavoro Bari.

**1974-1974** partecipa al 25mo corso di formazione per neolaureati della HIS (Honeywell Information System Italia) per la preparazione di Sistemisti informatici per i calcolatori di fascia alta Honeywell 6000. Società HISI, sede di lavoro Milano.

---

## NOTIZIE COMPLEMENTARI

Ottima conoscenza della lingua Inglese e buona conoscenza della lingua Francese.  
Eccellente comunicatore, motivatore e creatore di spirito di squadra.  
Profonda conoscenza delle problematiche delle aziende, del mondo dell' ICT  
(Information & Communication Technology) in tutti i suoi risvolti di mercato (di  
massa, business-to-consumer, business-to-business) e tecnico / applicativi.

---

## PROGRAMMI PRINCIPALI

<b>CORSO</b>	<b>ANNO</b>	<b>SOCIETA'</b>
E-Business (Parigi)	1999	British Telecom
Six Sigma Quality (ITA)	1998	General Electric
EMC - Experienced Manager Course (GER)	1998	General Electric
SCM - Supply Chain Management (GER)	1997	General Electric
Leadership & Communication (USA)	1996	General Electric
BPS - Business Productivity Solution (Sessioni I e II) (UK)	1996	General Electric
PDQ Process (New Product Introduction) (UK)	1995	General Electric
IAS - Industry Application Seminar (USA)	1994	General Electric
Quality & Services (NL)	1992	General Electric
1 <sup>st</sup> Work-Out Session (USA)	1990	General Electric
SIS - Selling Information Services (UK)	1989	General Electric
Genesis (IT)	1987	General Electric
Leadership & Communication (UK)	1986	General Electric
AMMS - Advanced Marketing Management Seminar (USA)	1986	General Electric

---

## RICONOSCIMENTI SPECIALI

MarkMakers (Acapulco): 1989

MarkMakers (Hawaii): 1981