



[REDACTED]



[REDACTED]

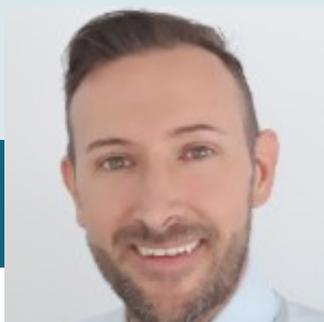


[REDACTED]



A,B

linkedin.com/in/
/bosellonicola



NICOLA BOSELLO

PROFILO PROFESSIONALE

"E' un paradosso che in un mondo "Social" ci si riesca incredibilmente ad allontanare dal fattore umano. Ritengo che mai come oggi sia importante il Valore della Persona.

Mai come oggi, ascolto ed empatia, diventano nobili e ricercati valori per una qualsiasi attività lavorativa.

La mia attenzione personale e professionale è rivolta alla soddisfazione delle persone che collaborano e fanno sacrifici per il raggiungimento di un obiettivo comune.

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Orientamento all'obiettivo
- Leadership operativa
- Capacità di delega
- Autonomia decisionale
- Efficacia comunicativa
- Business administration
- Sviluppo delle politiche aziendali
- Pianificazione strategica
- Negoziazione
- Partnership marketing
- Raggiungimento degli obiettivi di vendita
- Relationship management
- Capacità organizzative e di pianificazione
- Forte motivazione e attitudine propositiva
- Predisposizione al lavoro di squadra

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

01/2019 - ad oggi

CEO **Securbee Srl - Udine, UD**

L'azienda nasce nel Febbraio 2019 e si pone l'obiettivo di divenire, nel corso di un triennio, tra i leader del mercato della Cybersecurity. Tra le varie attività mi occupo di :

- Implementazione di strategie Commerciali per i business della Cybersecurity dedicata ad aziende di ogni settore ed alla pubblica amministrazione.
- Posizionamento degli obiettivi organizzativi in linea con la mission aziendale, favorendo in questo modo la crescita del fatturato, del profitto e del business attraverso lo sviluppo di strategie di collaborazione.
- Conseguimento di un aumento dei profitti tale da garantire all'azienda la leadership di settore mediante la trasformazione dei piani strategici e l'allineamento degli obiettivi allo scopo di sfruttare a proprio vantaggio l'andamento dinamico del settore.

- Assunzione, formazione e gestione di un team professionisti valutandone periodicamente le performance e implementando azioni correttive o premianti in base ai risultati evidenziati.

05/2018 - ad oggi

Consigliere comunale Comune di Gemona del Friuli - Gemona, UD

Dal Maggio 2018 vengo eletto Consigliere Comunale per il Comune di Gemona del Friuli dove la delega alla digitalizzazione mi permette di mettere in pratica l'esperienza maturata a livello personale in tale ambito. Una fantastica esperienza, estremamente formativa e ricca di grandi soddisfazioni.

04/2017 - ad oggi

Membro del CdA e Direttore Commerciale Eurosystem Spa - Villorba, Treviso

Faccio parte del Direttivo e del Consiglio di Amministrazione del Gruppo Eurosystem Spa, azienda con 170 dipendenti dislocati nelle 6 sedi del centro/nord Italia. Il Gruppo integra 5 realtà nate o aggregate negli ultimi anni, dove ricopro ruoli di Amministratore o membro del CdA. In particolare :

- Nordest Servizi Srl : Presidente del Consiglio di Amministrazione
- Estecom Srl : Consigliere
- Fill in The Blanks Srl : Consigliere
- Securbee Srl : Presidente del Consiglio di Amministrazione

Oltre a questi ambiti di Governace, il ruolo operativo che ricopro a livello di Gruppo, è quello di Direttore Commerciale di tutta l'area delle tecnologie dedicate alla Digital Transformation delle imprese.

La squadra con cui coopero è composta da circa 25/30 persone, tra commerciali, Inside Sales, Presales, Marketing e Telemarketing.

Queste alcune delle varie attività quotidiane :

- Monitoraggio delle performance e dell'efficienza della rete di vendita.
- Pianificazione e ottimizzazione del lavoro in un'ottica di sviluppo del business e di potenziamento delle performance di vendita.
- Definizione di obiettivi di vendita, strategie di penetrazione su nuovi mercati e nuovi clienti.
- Analisi dei risultati di redemption sulle iniziative marketing implementate.
- Gestione dei contratti di lavoro e di collaborazione.
- Supervisione dei contenuti di marketing, di immagini, video, e-mail e altro materiale promozionale durante la fase preparatoria.
- Elaborazione, avvio e ottimizzazione delle strategie di marketing sulla base di obiettivi aziendali, specifiche di prodotto, dati di mercato e fattori di budget.
- Coordinamento di circa 20 addetti alla vendita di prodotti e servizi tecnologici per un valore superiore a € 20M.
- Costruzione e consolidamento delle relazioni strategiche con fornitori, agenzie pubblicitarie e importanti collaboratori.

07/2013 - 09/2021

Socio e Consigliere Evelan Srl/Minddoo/K-Cross - Udine, UD

Per qualche anno ho seguito insieme ad un gruppo di Collaboratori una Start-Up innovativa per lo sviluppo di un business legato al mondo del "Social Enterprise", con una piattaforma chiamata prima Minddoo ed in seguito K-Cross, basata su algoritmi matematici in grado interpretare le interazioni tra gli individui di una organizzazione, aziendale o sociale.

Negli ultimi 2 anni, in particolare, abbiamo sviluppato un' integrazione di tale modello per una realtà che ha lanciato un Social Network con una propria Criptoaluta, che oggi conta più di 500.000 abbonati.

In tale esperienza ho seguito la strategia commerciale e di relazione con prospects e clienti e definito insieme ai collaboratori le strategie di sviluppo futuro.

In questo contesto ho potuto interagire con aziende del calibro del Gruppo Intesa San Paolo, Vodafone, Telecom, ABB, Credem e diverse altre.

02/2001 - 03/2016

Magazziniere, Responsabile Acquisti, Commerciale Nordest Servizi Srl - Tavagnacco, UD

Nordest Servizi è stato il mio primo ingresso nel vero mondo del lavoro.

L'azienda di famiglia, fondata da mio padre ed altri soci nel 1994, ha rappresentato la base esperienziale di tutte le dinamiche procedurali esistenti all'interno di una realtà aziendale, in particolare del settore ICT.

La fortuna (tale la definisco), di non aver da subito avuto ruoli manageriali, bensì operativi, mi ha permesso di comprendere la vita aziendale in tutti i suoi ambiti. Ho svolto per diversi anni il ruolo di magazziniere, per poi ricoprire la funzione di responsabile acquisti e gestione di tutto il flusso degli ordini, dalle offerte alla loro completa evasione. Nel 2007 l'uscita di un socio mi permette per la prima volta di entrare all'interno del Board aziendale, andando a ricoprire un nuovo ruolo da Account Manager per la provincia di Udine. Entro così nell'ambito prettamente commerciale e nel 2014 vado a ricoprire per la prima volta il ruolo di Direttore Commerciale.

01/1997 - 06/1998

Ufficiale Sottotenente Esercito Italiano - Aosta/Feltre/Catania

Nel 1997 parto per il Corso Ufficiali presso la Scuola Militare Alpina di Aosta.

Dopo i 5 mesi di corso divengo Ufficiale di Complemento assegnato al 7° Reggimento Alpini di Feltre dove opero per circa 11 mesi. Nel frattempo vengo inviato per 3 mesi a Catania per attività di monitoraggio e presidio dei siti strategici e critici della città. Al rientro a Feltre, per circa 2 mesi, seguo a Belluno il reclutamento dei militari di leva.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Diploma: Scientifico letterario

Liceo Scientifico - Magrini

06/1997

LINGUE

Italiano: Madrelingua

Inglese: B2

Intermedio avanzato

HOBBY E INTERESSI

Lo sporto ha sempre fatto parte della mia vita; inizialmente con il Calcio poi con la Volley che ancora pratico. Camminate e corsa in montagna

La musica e la chitarra

La cucina, un amore nato negli ultimi 10 anni !

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio CV ex art. 13 del decreto legislativo 196/2003 e art. 13 del regolamento UE 2016/679 sulla protezione dei singoli cittadini in merito al trattamento dei dati personali

Nicola Basello