

Elio Bastianon

Via Statale Abetone, 142
56017 San Giuliano Terme (PI)
Tel. +39 050 - 850 053 (casa)
Cell +39 335 - 6985 228
@ elio.bastianon@gmail.com

Stato civile: sposato
Cittadinanza: italiana
Luogo di nascita: Torino
Data di nascita: 15 aprile 1948

Background

La mia esperienza professionale si è sviluppata prevalentemente nell'ambito dell'Information Technology in Italia e all'estero e inizia nel 1969 come tecnico di assistenza nelle comunicazioni satellitari presso la ITT di Stuttgart (Germania) e si conclude nel 2007 come responsabile commerciale della filiale di Torino della Sun Microsystems Italia SpA.

Nel 1970 ho collaborato per 4 anni con la Deutsche Olivetti di Frankfurt an Main dapprima come responsabile della assistenza tecnica per i sistemi informativi installati nel Baden-Wurttemberg poi come istruttore tecnico presso il training center della sede centrale di Frankfurt e infine come responsabile del supporto specialistico per il territorio nazionale.

Nel 1974 sono rientrato in Italia per aprire la filiale di Torino di una multinazionale canadese che produceva terminali intelligenti, sistemi di data entry, minicomputer e periferiche per spostarmi nel 1980 a Milano con l'incarico di direttore tecnico sino al 1985. In questa azienda ho iniziato nella divisione post vendita come responsabile tecnico di filiale, poi per 5 anni sono stato direttore tecnico Italia con un team di 60 tecnici specialisti di hardware e software dedicati ad attività manutentive, di repairing center e di formazione tecnica presso il training center. Anche la vendita degli accessori e dei materiali di consumo dei sistemi installati era responsabilità della direzione tecnica

In questi primi 15 anni la mia esperienza professionale si è arricchita di competenze tecniche, manageriali e commerciali che sono l'esatto background per la gestione di vendite complesse in ambito tecnologico. Dopo una breve parentesi con la Festo Spa nel mondo dell'automazione industriale e della cibernetica, nel 1988 rientro a Torino con la Venco Computer e qui inizia la mia esperienza commerciale che proseguirà sino al 2007 con la Sun Microsystems Italia Spa, multinazionale americana dell'Information Technology leader mondiale nel mercato Unix e nelle tecnologie di rete (internet, java, solaris).

Esperienze professionali

ITT-Standard Elektrik Lorentz

Stuttgart

1969 -1970

Tecnico di manutenzione e di collaudo di centrali di comunicazioni satellitari

Esperienze significative:

Prima esperienza professionale in ambiente high technology con alta integrazione tra il mondo delle telecomunicazioni e quello informatico (circuiti di commutazione per logiche di controllo e calcolo con impiego di circuiti integrati)

Deutsche Olivetti GmbH

Stuttgart - Frankfurt

1970 - 1974

Responsabile del supporto tecnico per l'avviamento dei nuovi prodotti quali terminali bancari, calcolatori elettronici e periferiche (stampanti, dischi, lettori nastro) sul territorio nazionale (1973 - 1974)

Esperienze significative

Dal 1970 al 1972 area supervisor per i servizi di manutenzione e supporto tecnico nel Baden- Wurttemberg per i terminali bancari TC 349AB/BI e per i calcolatori Selenia GP16-GP160 presso la Girokasse di Stuttgart (oltre 130 agenzie locali) e la Volksbank di Karlsruhe e la Dresdner Bank di Ulm. Dal 1972 al 1973 istruttore tecnico e product manager corsi interni presso la sede del Training Center di StadtBuro Niederrad (Offenbach-Frankfurt).

Data 100 SpA

Torino

1975-1980

Responsabile supporto tecnico per l' area Nord Ovest (Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta)

Esperienze significative

Apertura della filiale, assunzione dei tecnici e sistemisti di post-vendita, organizzazione della rete logistica per la manutenzione dei sistemi installati e attività di supporto alla vendita rivolta alla grande utenza per l' area Nord Ovest.

Linea di prodotti: Terminali batch e interattivi, sistemi di data entry, minicomputer e periferiche, apparati per reti locali e geografiche.

Northern Telecom Data System**Milano****1981 - 1985**

Direttore Tecnico Italia.

Responsabile della struttura di supporto tecnico pre e post-vendita hardware e software, della struttura di Training Center per i corsi interni, del magazzino parti di ricambi e dei materiali di consumo, del Repair Center e del Refurbishment Center. La Northern Telecom Data System ha acquisito nel 1981 la Data 100 a livello mondo confermando il top management e gli obiettivi di mercato

Esperienze significative:

L'organizzazione era costituita da una quarantina di tecnici installatori e manutentori, una decina di tecnici per il supporto specialistico di secondo livello, alcuni istruttori del training center e una decina di sistemisti software con funzioni di supporto pre-vendita ai commerciali.

Per garantire la copertura del territorio i tecnici erano dislocati a Milano, Roma, Padova e Torino con l'aggiunta di Remote Field Engineer nelle isole e nelle aree meno presidiate. Assistenza tecnica diretta solo su Large Account: Fiat, Eni, SAI, San Paolo, Aeritalia, Ansaldo, Westinghouse, Olivetti, Enel, RAI, MPS, Benetton, INFN, CSI Piemonte, Università .

Festo SpA**Milano****1985-1986**

Direttore Cibernetica Italia.

Responsabile della struttura tecnica di prevendita e post-vendita per la implementazione di progetti chiavi in mano di sistemi per l'automazione industriale. Responsabile della divisione training per i clienti italiani

Esperienze significative:

Stage di sei mesi presso la sede della casa madre a Berkheim -- Stuttgart dove sono stati definiti gli obiettivi di business del progetto " piano cibernetica" di Festo Italia. Progettazione, realizzazione, vendita e messa in esercizio e gestione di soluzioni di sistemi di automazione industriale end-to-end con l' impiego di tecnologie miste in modalità cooperativa con partner certificati e system integrator.

IT Technics (Gulf Corp)**Milano****1986 - 1987**

*Product manager Europa per il mercato del personal computer, periferiche e accessori
Definizione delle strategie di prodotto e di canale, programmi di cooperazione con i
business partner, gestione del training center, attività di marketing communication.*

*Con la Gulf Corp, holding di una multinazionale araba con partecipazioni in diverse
società americane nell'area high-tech, ho collaborato come consulente commerciale con
un contratto internazionale a termine di 12 mesi*

Venco Computer SpA**Torino****1988 - 1989**

*Responsabile vendite grande utenza e vendite mercato di base per il Piemonte e Valle
d'Aosta. Dopo otto anni trascorsi a Milano, la Venco, il più grosso concessionario IBM del
Piemonte, mi ha offerto questa opportunità professionale consentendomi il rientro a
Torino, mia città natale. Oltre alla gestione diretta di alcuni grossi clienti del territorio ho
avuto in carico la responsabilità delle vendite del mercato di base, ossia il mercato delle
piccole e medie aziende, con un team di 8 agenti esterni.*

*I brand commercializzati oltre ad IBM erano Compaq, Toshiba per i portatili ed HP per le
stampanti e i plotter. Trattandosi di marchi in competizione la vendita era veicolata su
aziende diverse facenti parte dello stesso gruppo.*

Sun Microsystems Italia SpA**Torino****1989 - 2007**

Senior Executive Sales:

*Responsabile commerciale del mercato della pubblica amministrazione locale e del PMI
Piccola e Media Impresa per l'area Nord Ovest Italia (Piemonte, Liguria, Valle d'Aosta)*

*Ad ottobre 1989 sono stato assunto in Sun con il compito di aprire ed avviare la filiale
commerciale di Torino e assumere un team di venditori e sistemisti di pre-vendita con cui
gestire le attività di vendite dirette sui grandi clienti e nel contempo creare una rete di
rivenditori e system integrator per seguire il mercato delle PMI. Nel corso degli anni ho
svolto prevalentemente un ruolo di gestione e sviluppo del mercato telco, finanziario e
manifatturiero (Fiat e indotto automotive) sempre nel territorio di mia competenza. Dal
gennaio 2004 ho seguito il mercato della pubblica amministrazione locale, della sanità,
delle utilities, dei media/entertainment.*

Tra i progetti più significativi posso citare:

Alenia Spazio: programma spaziale Columbus e il programma Tethered con la realizzazione della software factory (progetto CASE)

CSELT: progetto WAP per TIM e Telestet Hellas

CSI Piemonte: Sistema Unico Piemonte (ovvero il sistema informativo integrato della Regione Piemonte, della Provincia di Torino e del Comune di Torino su Data Center Sun) In CSI Piemonte, con i 57 enti consortili, siamo stati il fornitore primario della infrastruttura tecnologica dei sistemi informativi (DataCenter Server 10K-HA)

Costa Crociere: sistema informativo terra (per il sistema di prenotazione delle agenzie Europa/America) integrato con il sistema informativo navi (cluster di server unattended).

Provincia di Torino: sistema informativo client/server con diversi server Sun e 800 stazioni (desktop Unix) connessi in rete con fibre ottiche con protocolli TCP/IP con interconnettività locale e geografica (architettura estremamente avanzata ed innovativa entrata in produzione nel 1992)

Marconi: realizzazione delle postazioni di lavoro di progettazione elettronica con desktop CAE Sun/Mentor Graphics

Fiat Auto Direzione tecnica: 1500 stazioni CAD/CAE per la progettazione meccanica e progettazione carrozzeria (styling e prototype)

BNU Biblioteca Nazionale Universitaria: realizzazione dell'archivio musicale dei manoscritti e delle musiche di Vivaldi in collaborazione con la Biblioteca Marciana di Venezia

Bottega Verde e Gruppo Modafil: sistema informativo aziendale della prima azienda italiana per vendita per corrispondenza (catalogue marketing). Realizzazione del Data Center DataWareHouse/Intranet/Sicurezza/e-commerce

RAI Radiotelevisione Italiana: realizzazione del catalogo multimediale (Archivio televisivo Teche RAI per la registrazione di tutta la produzione radio e video della RAI dal 1952 ad oggi) Servizi Internet (RAI 1- RAI 2- RAI 3- TG News- TG Sport- RaiNET- RAI Way.....)

SEAT: realizzazione servizi PGOL (Pagine Gialle On-Line) e servizi di Direct Marketing

TORINO 2006: Comitato Organizzatore dei Giochi Olimpici Invernali di Torino 2006: realizzazione del sistema informativo dei giochi olimpici invernali (250 server Sun Solaris) e gestione operativa durante i giochi olimpici e i giochi paraolimpici.

Dal gennaio 2005 seguo anche il mercato della pubblica amministrazione, della sanità e della Regione Toscana. Tra i progetti più significativi posso citare:

Regione Toscana: progetto di cooperazione applicativa per la RTRT (Rete Telematica Regione Toscana) e progetto ARPA , portale accesso sicuro di RTRT

USL 7 Siena: Sistema Informativo Sanitario per gli ospedali di Siena, Montepulciano, Poggibonsi, Abbadia con infrastruttura di backup centralizzata sul sito di Siena.

ESTAV Siena: piattaforma tecnologica RIS/PACS per la archiviazione di immagini radiologiche con accesso sicuro dai presidi sanitari Area Vasta Sud-Est (Kodak-GE main contractor)

ESTAV Firenze: piattaforma tecnologica RIS/PACS per la archiviazione di immagini radiologiche con accesso sicuro dai presidi sanitari Area Vasta Centro (Siemens-Agfa main contractor)

Durante la mia attività di vendita ho raggiunto gli obiettivi di fatturato e profitto per 15 anni e in particolar modo ho conseguito anche 10 Sunrise (special awards per " over achievement selling" ovvero il diritto a degli incentive tours per due persone da effettuarsi in formula club nelle più famose località del mondo)

Lingue straniere

Inglese

Buono sia parlato che scritto

Ho frequentato corsi di gruppo e individuali, e utilizzo professionalmente la lingua inglese. Per motivi di lavoro sono stato più volte negli Stati Uniti come pure in diverse città europee.

Tedesco

Parlato buono, scritto discreto

Ho frequentato corsi al Goethe Institut e ho utilizzato quotidianamente il tedesco durante la mia permanenza di cinque anni in Germania . Sono state varie volte in Germania sia per lavoro sia per turismo e da oltre quindici anni trascorro le vacanze invernali in Austria.

Francese

Parlato buono, scritto discreto

Corso triennale alla scuola superiore e frequenti viaggi per turismo e lavoro in Francia e in vari paesi di lingua francofona mi hanno consentito di acquisire una buona conoscenza e padronanza della lingua.

Istruzione

Diploma di perito in energia nucleare conseguito a Torino nel 1967 presso l' Istituto tecnico industriale "Amedeo Avogadro", con la votazione di 70/100.

Biennio presso l' Università di Fisica di Torino.

Corsi professionali più significativi:

Kepner Tregoe: Problem Solving and Decision Making

Senior Financial Business Management

Tecniche di vendita e di negoziazione

TMI Time manager

Miller Herman: Strategic selling

Managing in high performance environment

Corsi di aggiornamento tecnico in Italia e all' estero

Interessi

Amo il contatto con la natura e, quando posso, mi dedico al giardinaggio. Da giovane ho praticato molti sport, quali il calcio, lo sci alpino, il tennis, il canottaggio e la nautica. In seguito sono passato a discipline meno traumatiche come lo sci da fondo, il nuoto e la bicicletta.

Mi piace la saggistica con particolare interesse alla geografia, politica e viaggi nel mondo. Da quando risiedo in Toscana la maggior parte del tempo libero la dedico alla mia famiglia.

Note

Credo di avere una buona attitudine al lavoro di gruppo, un carattere ottimista unito a tenacia e buona volontà che mi hanno consentito di affrontare e superare con successo i momenti difficili e i problemi più ostici della vita. Pongo molta attenzione ai valori umani che reputo essenziali per instaurare un corretto e proficuo rapporto di collaborazione. Sono disponibile a viaggiare sia in Italia che all' estero.

Referenze

*Ing. Giovanni Ferrero
Ing. Saverio Strati
Dott. Paolo Lavino*

*Università Torino (CFO)
Fiat Avio (CEO)
Bottega Verde (President)*

Posizione Economica

Contratto: Industria dirigente

Sede di lavoro: Italia/estero

*Fringe benefits: Company car, stock option, medical plan,
fuel card, laptop, smartphone.....*