

**INFORMAZIONI  
PERSONALI**

**Andrea Rabolini**

📍 Via Togliatti 22, Rho, Italia, 20017

📞 3351883546

✉ andrea.rabolini@hotmail.it



**LAVORO PREFERITO**

Business Coach, Life Coach, Formatore

**ESPERIENZA  
LAVORATIVA**

**02/06/2003 - 15/09/2017**

**Sales and Marketing Manager** | Microsoft Italia , Milano, Italia

**Giugno 2014 sino a Settembre 2017 – MICROSOFT, Distributor OEM Partner Sales Manager**

Diretto riporto del direttore vendite della divisione Microsoft OEM con le seguenti mansioni:

- Gestione dei principali distributori in ambito ITC (information and technology).Stesura, monitoraggio e revisione dei piani commerciali e marketing con particolare riguardo alla formulazione piani a medio lungo termine in allineamento con le strategie di Microsoft e i trend di mercato;
- Controllo e gestione dei principali indicatori di performance e dell'esecuzione dei piani di vendita;
- Verifica dello stato avanzamento lavori e apporto di correttivi necessari per il raggiungimento degli obiettivi di vendita definiti rispettando le scadenze e il raggiungimento della quota e del budget assegnato;
- Accuratezza nelle previsioni di vendita e della generazione di nuove opportunità;
- Gestione dei programmi di incentivazione alle vendite e massimizzazione del ritorno sugli investimenti.

**Giugno 2013 sino a Giugno 2014 – MICROSOFT, Local OEM Partner Sales Manager Mobile Phone**

Responsabile della gestione/relazione dei principali produttori locali di personal computer (Original Equipment Manufacturer) con mansioni commerciali (Sales Account Manager):

- Sviluppo dell'ecosistema Windows attraverso l'individuazione e il mantenimento di partner locali;
- Gestione dei fondi marketing e degli investimenti commerciali.

Accuratezza nelle previsioni di vendita e nella generazione di nuove opportunità;

**Giugno 2009 sino a Giugno 2013 – MICROSOFT, Local OEM Partner Sales Managers and Distributor BDM**

Ruolo di sviluppo e gestione del business (Business Development Manager) dei partner locali, con responsabilità dirette relative alla qualità e quantità della base dei rivenditori/partner di Microsoft attraverso:

- Sviluppo analisi e definizione del perimetro dei partner con una visione al medio lungo termine;
  - Coordinamento dei piani marketing e sviluppo dei partner di canale
- Individuazione delle risorse messe a disposizione da Microsoft per l'ecosistema dei

partner;

-Incremento della visibilità interna dei partner attraverso la definizione di attività congiunte con Microsoft verso le audience esterne

-Creazione di una proposizione di vendita attraverso il modello della distribuzione indiretta;

-Accuratezza nelle previsioni di vendita e nella generazione di nuove opportunità.

**Giugno 2008 sino a Giugno 2009 – MICROSOFT, OEM Marketing Manager for Multinational Account Marketing Manager**

Diretto riporto del direttore di divisione OEM di Microsoft con la responsabilità dello sviluppo di piani marketing congiunti con i principali produttori multinazionali (HP, Dell, Lenovo, Fujitsu, Acer,...)

**Giugno 2003 sino a Giugno 2008 – MICROSOFT, OEM Marketing Manager for Distributor**

Responsabile Marketing di canale con le seguenti mansioni:

-Pianificazione, sviluppo ed esecuzione dei piani marketing con i principali distributori di prodotti Microsoft;

-Responsabile per l'Italia del programma di incentivazione al canale (Cooperative Marketing Funds);

-Ingaggio di nuovi partner attraverso programmi strutturati di marketing.

-Responsabile per l'Italia del Microsoft Club.

**15/09/2017 - In corso**

**Fondatore Progetto Flow - Coach, Training | Libero Professionista , Milano, Italia**

Libero Professionista fondatore del progetto Flow con le seguenti finalità:

-accompagnare le persone al raggiungimento di obiettivi sfidanti, in ambito personale e professionale;

-consulenza in ambito Sales and Marketing;

-Change Facilitator: business partner di Nexe international in un progetto di Change Management per il gruppo Mediaword Italia dove erogo formazione e sessione 1:1 di coaching al board e al leadership team;

-Conduzione di formazione quotidiana, settimanale e mensile, sessioni di consulenza e di feedback;

-Pianificazione degli eventi estivi aziendali annuali e di vacanza che hanno incluso iniziative di formazione basate sul team building.;

-Fornitura di un'ampia gamma di corsi compresi argomenti sulla comunicazione, il team building;

-Formazione del personale durante le dimostrazioni, le riunioni, le conferenze e i workshop.

-Gestione di tutto l'addestramento, formazione e azioni di ottimizzazione delle prestazioni dei dipendenti.

-Applicazione di esperienze di prestazione e di apprendimento per adulti per valutare le tematiche comportamentali e di abilità con un impatto sulle prestazioni lavorative.

-Conduzione di formazione quotidiana, settimanale e mensile, sessioni di consulenza e di feedback.

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

---

### Laurea in Economia e commercio

Università Cattolica di Milano, Milano - Italia

- Corso di studi in gestione aziendale
- Corso di studi in formazione e sviluppo delle organizzazioni
- Corso di studi in finanza e contabilità

### Business, Life e Sport Coaching

Prometo, Milano - Italia

- Corso di alta formazione in Business live and Sport Coaching
- Iscritto all'Elenco Nazionale dei Coach Professionisti A.Co.I. n°725-2018 in base alla legge 4/2013
- Specialistica di Business and Executive Coaching
- Specialistica in Life Coaching

### Scuba School International - Advanced Open Water Instructor

Scuba School International (SSI), Milano - it

## CAPACITÀ PERSONALI

---

**Madrelingua** Italiano

**Altre lingue** Inglese

Comprensione	Parlato	Scrittura
Ascolto- B2	Interazione orale- B1	C1
Lettura- B2	Produzione orale- C1	

### Capacità comunicative

- Eccellenti capacità di comunicazione sia scritte che orali.
- Capacità di parlare in pubblico in modo articolato e con sicurezza.
- Esperienza nel parlare in pubblico.
- Ottime capacità di presentazione a gruppi grandi e piccoli.
- Abilità nella mediazione e nella risoluzione dei conflitti.
- Capacità di ascoltare con empatia.
- Ottime capacità di scrittura creativa e concreta.
- Ottime capacità di negoziazione.
- Efficacia nella comunicare tramite canali digitali come chat, messaggistica o e-mail.
- Abilità nel facilitare le discussioni di gruppo.
- Collaboratore efficace e capace di contribuire ai progetti di gruppo.
- Comunicatore flessibile, in grado di adattare il proprio stile in base alle esigenze del pubblico.
- Ottime capacità di networking.
- Oratore persuasivo.
- Eccellente capacità di ascolto che presta molta attenzione ai dettagli.

- Dimostrata capacità di motivare il team.
- Abilità nel fornire istruzioni e indicazioni chiare.

**Capacità organizzative**

- Ottime competenze di facilitatore nei gruppi.
- Dimostrata capacità di adattamento a diversi contesti culturali e aziendali.
- Esperienza nel dirigere team interfunzionali.
- Ottime competenze gestione dei team.
- Esperienza nel delegare progetti e attività ad altri.
- Proattivo nel prendere l'iniziativa.
- Eccellenti competenze di analisi e risoluzione dei problemi.
- Lunga esperienza nel costruire relazioni solide con i dirigenti senior.
- Capacità di lavorare con efficacia sia in autonomia che in un team.
- Dimostrate competenze di team leadership.
- Esperienza nel coaching e nell'affiancamento di colleghi meno esperti.
- Capacità di sfruttare rapidamente le nuove idee di e integrarle in piani esistenti.
- Lunga esperienza nell'elaborazione di strategie e piani di successo.
- Capacità di pensiero creativo, con l'abilità di individuare nuovi modi per risolvere i problemi.
- Orientato all'obiettivo e ai risultati.

**Capacità correlate al lavoro**

- Gestione sessioni 1:1 di coaching a tutti i livelli aziendali
- Capacità di progettazione ed organizzazione di formazione esperienziale
- Team Building, Team Working, Team Norming
- Capacità di negoziazione
- Pianificazione strategica di eventi
- Gestione clienti
- Progettazione creativa
- Progettazione dell'istruzione
- Partnership strategiche
- Analisi operativa
- Valutazione delle esigenze
- Sviluppo di programmi di formazione

**Competenze digitali**

**Elaborazione delle informazioni:**

Utente autonomo

**Creazione di contenuti:**

Utente avanzato

**Problem solving:**

Utente avanzato

**Comunicazioni:**

Utente avanzato

**Livelli di sicurezza:**

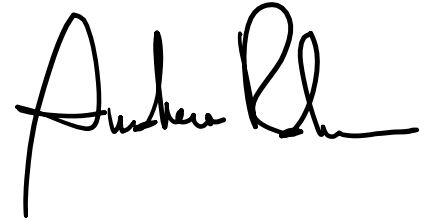
Utente avanzato

**Altre capacità**

Focalizzato sulla crescita lo sviluppo e la valorizzazione delle persone, progetto ed erogo attività di formazione atte al rinforzo delle soft negotiation skills.  
 Consolidata esperienza nel people management con elevate capacità di public speaking, teamworking, coaching, mental training e motivazione.  
 Attività di Training e Coaching: Analisi dei bisogni, coordinamento dei progetti di formazione, innovazione.

Referente regionale Lombardia per Associazione Coaching Italia  
(<https://www.associazionecoachingitalia.it/>) e socio promotore Connectance  
(<http://www.connectance.net/>). Fondatore di Flow Coaching Training and Development  
(<https://www.flowcoaching.it/>)

Andrea Rabolini



**Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 GDPR 679/16.**

