



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome

LORENZO RUSPI

ESPERIENZA LAVORATIVA

• *ottobre 2017- oggi*

Consulente sui sistemi di gestione (ISO 9001, ISO 27001, ISO 27701, ISO 27017/18, ISO 20000, ISO 22301, TISAX, ISO 37001, ISO 45001, ISO 14001, ISO 22716, ISO 13485, SA8000, ISO 28000, SMETA, Data Protection e Privacy – Regolamento UE 2016/679 e MOG 231). Consulenza su tematiche di organizzazione aziendale e di ottimizzazione delle performance individuali e di Team con utilizzo del modello di Coaching S.F.E.R.A. e del metodo PDCA.

Lead Auditor/Auditor sui sistemi di gestione ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001, ISO 27001 e linee guida ISO 27017 e 27018 e ISO 27701 per diversi Organismi di Certificazione.

DPO presso strutture socioassistenziali (RSA nella provincia di Milano, Como, Monza e Brianza e Varese) e ordini professionali.

Docente e Formatore per Confindustria Lecco e Sondrio sulle seguenti tematiche: Sicurezza informatica e protezione dei dati, modello 231, Team Working e Team Building, Orientamento al cliente. Per Tuv Akademie su tematiche di Social Responsibility e sulla parte di Information Security nel mondo Automotive – Assessment TISAX

• *aprile 2016- ottobre 2017*

General Manager della filiale italiana di Conair Corporation e dello sviluppo dei marchi Babylliss, Babylliss PRO e Cuisinart, del P&L della filiale e della definizione dei piani di Sales & Marketing.

• *datore di lavoro e settore*

Conair Italy Srl, Milano

• *Principali mansioni e responsabilità*

- P&L Italia divisioni Consumer e Professional
- Sales & Marketing Plan Italia
- Identificazione e sviluppo di nuove opportunità di business per i mercati Consumer e Pro con valutazione del ROI relativo
- Gestione del Team italiano (18 persone + 9 agenti plurimandatari)
- Referente e formatore interno sulle tematiche Privacy e Protezione dei dati
- Referente per l'infrastruttura IT della filiale italiana

• *giugno 2012- ottobre 2016*

Country Manager Italia e Malta per conto di Logitech SA.

Responsabile del P&L del Cluster (Italia e Malta) e della definizione dei piani di Sales & Marketing del Cluster. Referente interno sulla parte di Information Security e Data Protection.

• datore di lavoro e settore

• Principali mansioni e responsabilità

Logitech Italia Srl, Milano. Settore ICT (Information & Communication Technology)

- P&L Italia e Malta
- Sales & Marketing Plan Italia e Malta
- Identificazione e sviluppo di nuove opportunità di business per Italia e Malta con valutazione del ROI relativo
- Gestione del Team italiano (7 persone+7 Field Sales esterni)
- Referente e formatore interno sulle tematiche Privacy e Protezione dei dati
- Referente per l'infrastruttura IT della filiale italiana

• dicembre 2011- giugno 2012

Distribution & Channel Sales Manager Italia e Malta per conto di Logitech SA.

Responsabile del business generato dai distributori e dai partners di canale. Controllo di stock, sell in e sell through dei distributori.

Gestione del pricing per i differenti canali e rivenditori (Apple Premium Reseller, Loyalty Partners, VAR, System Integrators, Computer Shops).

Referente interno sulla parte di Information Security e Data Protection.

• datore di lavoro e settore

• Principali mansioni e responsabilità

Logitech Italia Srl, Milano. Settore ICT (Information & Communication Technology)

- Controllo di stock, sell in e sell through dei 5 distributori (Esprinet, Datamatic, Techdata, Ingram Micro e Zucchetti)
- Gestione e sviluppo del business Loyalty
- Gestione di più di 1000 rivenditori con focus sui top 30
- Definizione delle politiche di pricing per distributori e rivenditori
- Referente e formatore interno sulle tematiche Privacy e Protezione dei dati
- Referente per l'infrastruttura IT della filiale italiana

• febbraio 2009 – ottobre 2011

Country Manager Italia per conto di NAVIGON AG (a Garmin Company)

Responsabile delle tre aree di business principali: PND, Automotive e Mobile. Il focus principale in questi segmenti è stato quello di implementare al meglio il modello di business che NAVIGON AG adottava già in altre countries adattandolo alle specificità del mercato italiano al fine di raggiungere i target prefissati, le corrette market shares e incrementare la media distribuita.

Referente interno sulla parte di Information Security e Data Protection.

• datore di lavoro e settore

• Principali mansioni e responsabilità

Navigon AG, Hamburg (Germania). Settore ICT (Information & Communication Technology)

- ridisegnare il modello di business più adatto per la country attivando al meglio tutti gli attori della "filiera" (distributori generalisti, distributori verticali, retailers, agenti, partners nel mercato loyalty, merchandising)
- implementare una strategia centrata al fine di essere da subito profittevoli e allo stesso tempo avere sempre un elevato controllo dei costi e un focus sulle marginalità
- gestire i 34 agenti pluri-mandatari sul territorio
- creare forti partnership con i distributori, i retailers, le case automobilistiche, i carrier e i principali clienti che operano nel mercato loyalty
- Referente e formatore interno sulle tematiche Privacy e Protezione dei dati
- Referente per l'infrastruttura IT della filiale italiana

• gennaio 2007 – febbraio 2009

Responsabile Italia sviluppo canale Apple Premium Reseller (APR) per conto di Apple

Gestione e sviluppo del progetto Europeo Apple Premium Reseller (rete di negozi distribuiti su tutto il territorio nazionale che condividono una certificazione europea di valore e di volume rispettando linee guida imposte dalla casa madre).

• datore di lavoro e settore

Apple Computer Italia Srl, Cernusco sul Naviglio (MI). Settore ICT (Information & Communication Technology)

• *Principali mansioni e responsabilità*

- copertura del territorio con l'apertura dei nuovi negozi (scelta della location - valutazione dell'imprenditore e della sostenibilità del progetto - analisi del bilancio e business plan)
- gestione dell'intero canale in termini di definizione delle politiche di prezzo sul mercato di riferimento e delle strategie di marketing più appropriate
- gestione della rete vendita composta da distributori, agenzie, VAR e reseller sul territorio

• *luglio 2005 – gennaio 2007*

Electronic Chain National Manager Italia per conto di Canon Italia SpA

Gestione dei clienti più importanti del mercato Retail italiano (MediaWorld, UniEuro, Elite, Euronics, Expert) definendo con le loro centrali le politiche di forecast, gli investimenti marketing e i piani di sviluppo sul canale consumer per i prodotti fotografici e office.

• *datore di lavoro e settore*

Canon Italia SpA, S. Donato M.se (MI). Settore ICT (Information & Communication Technology)

• *Principali mansioni e responsabilità*

- gestione di un team di 17 agenzie sul territorio italiano
- reporting europeo sui più importanti progetti di canale
- definizione dei target cliente per cliente e dei piani per il raggiungimento dei risultati nei principali mercati di riferimento

• *luglio 2003 – giugno 2005*

Direttore Vendite canale Retail e Distribuzione per conto di TARGUS ITALY Srl

Gestione dell'intero mercato Retail italiano, sia GDO (Carrefour, Auchan, Metro, Coop, etc...) che GDS (MediaWorld, UniEuro, Elite, Euronics, Expert, GRE, Mondadori, Fnac, Darty, etc...). Gestione con le centrali delle politiche di forecast, degli investimenti marketing e dei piani di sviluppo per tutte le linee di prodotto dedicate al mobile computing.

Definizione, insieme ai distributori (Esprinet, Ingram Micro, Techdata, Actebis), delle politiche di stock e di spinta prodotto più appropriate.

Referente interno sulla parte di Information Security e Data Protection.

• *datore di lavoro e settore*

Targus Italy Srl, Segrate (MI). Settore ICT (Information & Communication Technology)

• *Principali mansioni e responsabilità*

- gestione dei 4 più importanti distributori a livello nazionale
- gestione di un team di account (8) diretti e indiretti sul territorio nazionale
- definizione dei target cliente per cliente e dei piani per il raggiungimento dei risultati nei principali mercati di riferimento
- Referente e formatore interno sulle tematiche Privacy e Protezione dei dati
- Referente per l'infrastruttura IT

• *dicembre 2001 – giugno 2003*

Direttore Vendite canale Business e Consumer per conto di Iiyama France Sarl

Implementazione delle strategie di vendita su tutti i mercati di competenza: Business, Consumer e mercati verticali con particolare focus sul mercato del print & publishing.

Referente interno sulla parte di Information Security e Data Protection.

• *datore di lavoro e settore*

Iiyama Italia Srl, Milano. Settore ICT (Information & Communication Technology)

• *Principali mansioni e responsabilità*

- gestione di un team di account sul territorio italiano
- espansione portafoglio clienti
- definizione delle politiche marketing in accordo con il dipartimento mktg
- definizione dei target cliente per cliente e dei piani per il raggiungimento dei risultati nei principali mercati di riferimento
- Referente e formatore interno sulle tematiche Privacy e Protezione dei dati
- Referente per l'infrastruttura IT della filiale italiana

• *maggio 2001 – novembre 2001*

Product Manager per conto di LaCie Srl

Definizione delle attività chiave da fare sulle principali linee di prodotto dell'azienda (color, archiving, backup e storage) e supporto alle vendite in termini di presentazioni, analisi dati Gfk e panel di riferimento.

• datore di lavoro e settore

• Principali mansioni e responsabilità

LaCie Srl, Milano. Settore ICT (Information & Communication Technology)

- definizione delle politiche mktg sulle linee di prodotto di riferimento in accordo con le politiche dell'HQ francese
- analisi dati di mercato
- preparazione di corsi e training sui prodotti a tutta la forza vendita

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

• 2002

Laurea in Ingegneria Elettronica con indirizzo Biomedico
Politecnico di Milano

• 1992

Diploma di Ragioniere Programmatore
Istituto G. Zappa, Saronno (VA)

• 2017 – 2018

S.F.E.R.A. Coaching, Prof. Giuseppe Vercelli
S.F.E.R.A. Coaching, Torino
Coaching

Principali materie

• 2017 – 2018

Esperto in Psicologia dello Sport, Prof. Giuseppe Vercelli
Centro di Psicologia dello Sport, ISEF Torino
Psicologia dello Sport e della Prestazione umana

Principali materie

Altri corsi e certificazioni

Corso di Perfezionamento in Data Protection e Data Governance. La gestione dei dati personali nella pubblica amministrazione e nella sanità – 48 ore **Università degli Studi di Milano**

Corso di Perfezionamento in Data Protection & Data Governance. La cybersecurity e la protezione dei dati personali da un punto di vista legale, tecnico e organizzativo – 48 ore **Università degli Studi di Milano**

Corso Maestro della Protezione dei Dati & Data Protection Designer – A.A. 2021-2022- in corso – **Academy Istituto Privacy**

Corso di formazione Data Protection Officer (DPO) - 80 ore **Labor Project**

Lead Auditor ISO 9001:2015 - 40 ore **Bureau Veritas**

Lead Auditor ISO 27001:2013 - 40 ore **Bureau Veritas**

Lead Auditor di Sistemi di Gestione per la protezione dei dati personali – ISO/IEC 27701:2019 – 8 ore **TUV Italia Srl**

Lead Auditor ISO 14001:2015 - 40 ore **Das Certification**

Lead Auditor ISO 45001:2018 - 40 ore **Das Certification**

Corso e-learning ISO/IEC 20000-1:2018 Aggiornamenti – 2 ore **TecnoAcademy**

Corso aggiornamento ISO/IEC 27017:2015 – ISO/IEC 27018: 2019 – 2 ore **TecnoAcademy**

Certificazione “Licensed Sports Performance CoachTM **Inpsa**

Certificazione “Licensed NLP Coaching Master PractitionerTM” **NPL Italy**

International Presentation, **CFMT**

Time Management, **CFMT**

Sales & Innovation Management, **CFMT**

Starting Project, **CFMT e SDA Bocconi**

Execution, **CFMT**

Il Sales Manager come Coach, **CFMT**

Leadership Agenda, **CFMT**

Analisi di Bilancio, **Gesa Finance**

Gestione di Reti di vendita Complesse, **Ambrosiana Management**

Public Speaking, **Newton Management Innovation**

Le leve del marketing, **Newton Management Innovation**

Key Account Management, **Mercury International Amsterdam**

Psicologia e Teoria della Comunicazione, **Scuola Arte e Messaggio**

Scienza della Negoziazione, **Performance Strategies**

*Credibilità on line, Performance Strategies
Leadership Seminar, Performance Strategies
Sales Forum, Performance Strategies
Marketing Forum, Performance Strategies
StorySelling, Performance Strategies
Leadership Forum, Performance Strategies*

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA

ITALIANO

ALTRE LINGUA

INGLESE

- *Capacità di lettura*
- *Capacità di scrittura*
- *Capacità di espressione orale*

eccellente
eccellente
eccellente

TEDESCO

- *Capacità di lettura*
- *Capacità di scrittura*
- *Capacità di espressione orale*

base
base
base

CAPACITÀ E COMPETENZE

DOTI DI LEADERSHIP, CARISMA E POSITIVITÀ | METODICO | PRECISO | RAPIDO NELL'APPRENDERE NUOVE STRATEGIE | ELEVATO SENSO DI RESPONSABILITÀ | PREDISPOSIZIONE AL LAVORO PER OBIETTIVI E IN TEAM | OTTIMA ATTITUDINE AI RAPPORTI INTERPERSONALI

PATENTE O PATENTI

PATENTE B

ULTERIORI INFORMAZIONI

DISPONIBILE A TRASFERTE IN ITALIA E ALL'ESTERO.

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Regolamento UE 2016/679 e del D.Lgs. 196/2003 novellato dal D.Lgs. 101/2018
Dichiaro che quanto riportato nel presente curriculum corrisponde a verità, ai sensi del D.P.R. 445/2000.*

