

DATI PERSONALI

Nome: Giancarlo D'Auria
Luogo/data di nascita: Roma, 10 maggio 1962
Residenza: Via della Pedica, 402-Grottaferrata (RM)
Recapiti personali: 06-9410445 Cell: 335-290825

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Giancarlo D'Auria ha più di 20 anni di esperienza nell'area commerciale e progettuale per la vendita sia di prodotti IT che di servizi, maturata principalmente in ambito di aziende multinazionali e con crescenti gradi di responsabilità. Tale percorso ha consentito a Giancarlo D'Auria di costruire e consolidare, soprattutto in ambito Pubblica Amministrazione e Large Account Enterprise, una ampia gamma di competenze tecnico-organizzative nonché strategiche e di processo.

WeCan srl Canon Corporate Dealer

Settembre 2009 –Oggi

Giancarlo D'Auria Ruolo: Managing Director e Owner

Società premier partner di Canon Italia, con la quale ha sviluppato un progetto di sinergia commerciale con la missione di diffondere e affermare la tecnologia e le soluzioni di stampa digitale in ambienti professionali quali centri stampa, uffici produttivi, enti, aziende pubbliche e private.

Costituita da un team di 10 professionisti con competenze di lunga data maturate nelle più importanti multinazionali leader di settore e da uno staff di back office in grado di fornire servizi di alto livello alla clientela più esigente.

Certificazione ITIL

Maggio del 2009

Certificazione ottenuta come manager dei servizi informatici.

Spring Technology Ltd

Novembre 2008- Agosto 2009

Giancarlo D'Auria Ruolo: Contracting Large Account Director per il mercato Italiano Responsabile dello sviluppo del mercato Corporate e Public Sector per l'Italia, nell'area del contracting e dei servizi professionali ad alto valore aggiunto.

Inoltre responsabile dello sviluppo di reti di vendita in Outsourcing con specifico interesse nel campo delle energie alternative.

XEROX Corporation Italia (1992-oggi)

Gennaio 2007 –Marzo 2008

Giancarlo D'Auria Ruolo: Production System Group Large Account Director per il mercato Italiano

Oltre ad avere la responsabilità del mercato Corporate e Public Sector per l'Italia, Giancarlo D'Auria è membro della prima linea aziendale di Xerox Italia, partecipando le decisioni relative alla gestione della compagnia con riporto diretto all'amministratore delegato.

Gennaio 2000-Gennaio 2007

Giancarlo D'Auria Ruolo: Direttore Vendite Italia per i clienti della Pubblica Amministrazione e Corporate (Banche ed Assicurazioni, TLC, Manufacturing).

Fatturato sviluppato, anno 2005: 28 mil US \$

Fatturato target, anno 2006: 29,5 mil US \$

Rispondono a me 3 Capi Area con l'ulteriore supporto di 6 team geografici, per un totale di 50 persone.

Giancarlo D'Auria ha piena responsabilità di gestione della Rete di Vendita Diretta per il portafoglio prodotti high-level e servizi di outsourcing (Area Production Printing) curando, quindi, l'intera politica commerciale e distributiva, il coordinamento negli studi di fattibilità, nella veicolazione dell'offerta e la pianificazione delle vendite per le quali risponde al Direttore Generale.

Giancarlo D'Auria gestisce personalmente le trattative con i Top Customers (contratti superiori a 1 mil US \$).

Interagisce abitualmente con la Direzione Finanziaria per la regolamentazione della contrattualistica dei principali clienti, e con la Direzione del Personale per la costante analisi, valutazione e supporto dei funzionari commerciali.

Gennaio 1998-Gennaio 2000

Giancarlo D'Auria Ruolo: Direttore Vendite della divisione "Pubblica Amministrazione di Roma"

per poi assumere, da Gennaio '99, la guida del Canale Diretto per l'area Centro/Sud con la completa responsabilità del portafoglio prodotti incluse le aree delle soluzioni, del software e dei servizi.

Giugno 1996-Gennaio 1998

Giancarlo D'Auria Ruolo: Sales Manager della Filiale "Central Government" di Roma

con l'incarico di stabilire le strategie di vendita ed il coordinamento dell'attività dei venditori, finalizzato al raggiungimento degli obiettivi assegnati per l'intera gamma dei prodotti Xerox.

Febbraio 1994-Giugno 1996

Giancarlo D'Auria Ruolo: Sales Manager, con la responsabilità del canale commerciale diretto ed indiretto delle filiali di Napoli e Bari (con conseguente trasferimento a Napoli).

Febbraio 1992-Febb 1994

Giancarlo D'Auria inizia la collaborazione con Xerox nel 1992 presso la filiale di Roma con la qualifica di "Funzionario di vendita Mayor Account" nella divisione diretta, per la vendita dei sistemi di stampa analogici e digitali su clienti privati.

Nel Gennaio '93, viene promosso "Funzionario di Vendita Key Account", con l'incarico di curare la commercializzazione di tali sistemi sui grandi clienti.

(1988-1992) CARTIERE SOTTRICI BINDA, *Giancarlo D'Auria Ruolo: Agente di Vendita*

FORMAZIONE SCOLASTICA E PROFESSIONALE

Diploma di Maturità Tecnica conseguito presso ITIS (Luglio 1981)

People Management, presso "SDA Bocconi" -1998

Business Manager In Control presso "Strategic Management Group Inc.(Londra)-2000

Counselling individuale ISTUD 2002/03

Xerox Lean Six Sigma Yellow Belt Training- S.Moritz 2003

Leadership Development Center (360°)- CHPD Salsomaggiore gennaio '05

Finance for no finance manager- ISTUD Salsomaggiore settembre '05

Managing for Growth - ISTUD Ottobre 2007

ITIL Foundation V3- HSPI consulenti di direzione Roma maggio 2009.

LINGUE STRANIERE

- INGLESE: buona conoscenza della lingua parlata e scritta
- FRANCESCE: conoscenza scolastica

CONOSCENZE INFORMATICHE

- Ottima conoscenza dei principali applicativi di office automation (Microsoft Office, Outlook e Internet Explorer).
- Software e database aziendali.

CONOSCENZE TECNICHE E DI PROCESSO

Di seguito alcuni dei corsi professionali certificati dalla Xerox Business School nel corso degli ultimi anni, a cui ha partecipato Giancarlo D'Auria:

Corso di formazione professionale e manageriale sul mondo della Sanita' internazionale ed Italiana (Anno 2005, Salsomaggiore Terme, Università SDA Bocconi.)

Corso di formazione professionale sul mondo finanziario assicurativo.

(Anno 2004, Milano, Università SDA Bocconi)

Corso di formazione professionale sul mondo universitario ed enti locali.

(Anno 2004 , Salsomaggiore Terme Università SDA Bocconi)

Master in Healthcare Management (sanita' internazionale- anno 2006 ,Londra docenti internazionali)

Alcuni corsi di formazione professionale sul Document Management:

2005 Freeflow accelerated training, le funzioni specifiche, le applicazioni le potenzialita' della suite di software di gestione documentale - Salsomaggiore

2005 Freeflow products, Freeflow web to print, Freeflow output manager- Salsomaggiore

2004 La stampa transazionale , Milano

2004 Le nuove piattaforme digitali a colori per la stampa di produzione(Xerox Igen 3, Kodak,Ibm, Indigo) Londra

2004 Le nuove piattaforme digitali in bianco e nero per la stampa di produzione (Xerox Docutech,Kodak,Ibm, canon, Océ)) - Milano

2003 I Nuovi prodotti per la gestione del dato variabile nel mondo della stampa transazionale – Salsomaggiore

2001 Dalla Stampa offset al digitale – Scuola Grafica di San Zeno (Verona)

1999-2000 "Il print on demand"- Londra

Dal 2002 al 2007, Responsabile nazionale del progetto di digitalizzazione delle Aziende sanitarie locali con gestione dei diversi team integrati di lavoro (vendita, servizio, assistenza, document management)

Responsabile nazionale di alcuni dei piu' rilevanti progetti di outsourcing su maggiori Clienti (Telecom, Enel, Ferrovie dello stato, Camera dei deputati, Estav Toscana, Asl di trento, ecc.)

Informazioni integrative

Negli ultimi 8 anni trascorsi in Xerox Corporation Giancarlo D'Auria ha assunto, parallelamente al ruolo di profilo commerciale, la responsabilita' come spokesperson per il segmento di cui sono responsabile, partecipando come relatore e testimonial in numerosi convegni e seminari organizzati in ambito P.A e Large Account Enterprise. Di seguito, alcuni dei piu' significativi:

Innovate (Edizioni 2003, 2005, 2007)- Roma e Milano

Drupa 2004- Dusseldorf

Master city Management 2005 e 2006- Universita' di Forli

ComPA -Comunicazione integrata nella sanita'- 2004 Bologna

Docuworld 2000- Roma