

RIFERIMENTI DI CONTATTO



 norberto.didier@unito.it

 <https://it.linkedin.com/in/nordid>

PROFILO PERSONALE



Manager con oltre 20 anni di esperienza maturati in aziende leader, ricoprendo mansioni diverse ed indirizzando i mercati più importanti per dimensione e fatturato.



Capace di gestire progetti e team complessi in scenari a rapido tasso di cambiamento e di lavorare sotto stress. Dotato di creatività e pragmatismo realizzativo, business acumen e attitudine a sfruttare i dati per orientare le attività. Pianificatore attento e scrupoloso, capace di mutare le priorità e focalizzare rapidamente gli obiettivi facendovi convergere le risorse in modo ottimale.



People manager capace di guidare con l'esempio e di motivare e coinvolgere i collaboratori attraverso empowerment e leadership strategica e situazionale, anche in congiunture difficili. Esperienza e sensibilità nelle relazioni ad ogni livello e nella gestione di alleanze e partnership a valore. Comunicatore efficace ed empatico, con clienti e partner al centro del proprio impegno.

AREE DI COMPETENZA

GLOBAL & STRATEGIC MARKETING	CUSTOMER MARKETING	PARTNER & CHANNEL MARKETING	SALES & BUSINESS MANAGEMENT	
<ul style="list-style-type: none"> Brand Positioning & Building Strategic Analysis & Planning Go-to-Market Strategy New Products Launch & 4P execution PR Management Big Events Management ATL & BTL Management Project & Program Management Agency & Vendor Management 	<ul style="list-style-type: none"> Business & Consumer Marketing Product & Solutions Marketing Marketing Planning Cloud Sales & Marketing Campaign Management Direct Marketing Retail & Store Marketing Category Management 	<ul style="list-style-type: none"> Partner & Channel Strategy Partner & Channel Management Capacity Planning Partner & Channel Marketing Partner & Channel Incentive Partner & Channel Readiness Distribution Marketing Comarketing programs Retail Networks Management 	<ul style="list-style-type: none"> P&L & Share Management Sales Planning & Management Pipeline & Forecast Management Customer Centric Selling Solution Selling Budget Management Revenue Science Agency & Vendor Management Business Process Management 	
DIGITAL MARKETING	ALLIANCE MANAGEMENT	BUSINESS DEVELOPMENT	CRM & BUSINESS INSIGHTS	TEAM MANAGEMENT
<ul style="list-style-type: none"> SEO/SEA Social Media Marketing Performance Marketing Marketing Automation Digital Analytics 	<ul style="list-style-type: none"> Alliances Management Partnership Management Government Elites Relations & Lobbying 	<ul style="list-style-type: none"> Opportunity Mapping New Business Startup Partner Scouting Teleselling Management Lead Management 	<ul style="list-style-type: none"> CRM tools & methods Market Intelligence Performance Analytics & Predictive Analysis Data Sciences & Insights 	<ul style="list-style-type: none"> Team Leadership Coaching & Team Building Talent Hiring & Development

PERCORSO DI STUDIO

- Laurea in Fisica Nucleare & Particelle Elementari @ Università di Torino, 110/110 con lode
- Maturità Scientifica @ Liceo Scientifico Galilei di Alessandria, 60/60
- Numerosi corsi di formazione manageriale e professionale
- Conoscenza approfondita della lingua inglese (scritta e parlata)

ESPERIENZE PROFESSIONALI: PANORAMICA

2014 - OGGI: South-Eastern Europe Regional Director @ ITCA (IT Compliance Association)

- responsabilità delle attività in Italia, Svizzera, Israele, Grecia, Malta, Cipro, Slovenia, Croazia, Serbia, Bulgaria, Romania
- start up della presenza e delle attività della Società nei paesi di riferimento
- responsabilità delle attività commerciali dirette ad aziende di fascia Mid e Corporate e delle attività indirette ad aziende di fascia Small e Medium

2006 - 2014: Marketing Lead @ MICROSOFT

- Gestione budget marketing e responsabilità di P&L
- direzione team responsabile delle attività dirette ai clienti e ai dealer nel segmento PMI e dei rapporti con i top partner di tipo OEM
- sviluppo strategia Microsoft per il mercato PMI e realizzazione dei piani integrati di marketing, comunicazione e PR
- lancio di nuovi prodotti mediante campagne integrate di marketing (ATL e BTL) e grandi eventi
- ideazione e gestione della strategia di digital & social marketing in ottica B2B e B2C
- coordinamento dei progetti di comarketing con i maggiori partner OEM in ambito sia B2B sia B2C
- coordinamento delle attività di comarketing con i top Partner di tipo distributivo (10 aziende) e con la rete di Partner Managed (>120 aziende tra System Integrator e Large Account Reseller)
- gestione alleanze con Partner strategici (Telco, Banche, OEM, Independent Software Vendor, Università e Centri ricerca, Distributori, ...)
- gestione readiness tecnica e commerciale e di programmi, incentivi ed asset tecnici e commerciali per il canale Unmanaged (>30.000 dealer)
- ideazione e gestione offerte speciali, promozioni, sistemi di incentive, concorsi ed operazioni a premi, in ottica B2B e B2C
- ideazione e gestione di sistemi avanzati di CRM, business intelligence e predictive analysis per analisi mercati target, lead generation & customer acquisition
- ideazione e sviluppo di ricerche di mercato e analisi quanti-qualitative
- guida del progetto "Retail 3.0" per lo sviluppo del business nel canale retail

2009 – 2010: Telesales Manager @ MICROSOFT

- direzione team di teleselling (3 Teleseller e 1 Team leader), con 300 partner in portfolio
- gestione obiettivi di vendita, pipeline e forecast, approvazione special bid e supporto al team nella gestione di key account & large deal
- analisi avanzata dei dati e controllo CRM e KPI di attività e performance
- formazione tecnica e commerciale del team, e sviluppo professionale e personale
- coordinamento creazione campagne/GTM e sales aids (dischi di vendita, script, promozioni, incentivi, ...)
- coordinamento attività marketing dirette ai Partner gestiti (trainings, eventi motivazionali, canvas, sales & mktg toolboxes, ...)

2009 – 2010: Business & CRM Manager @ MICROSOFT

- coordinamento e gestione dei processi standard di business (forecast, inventory, monthly/quarterly/mid-year reviews, ...)
- P&L management, performance benchmarking a livello internazionale, sviluppo piani strategici a breve/medio/lungo termine.
- Sviluppo del sistema di CRM per la gestione delle attività dirette a Partner Managed e Unmanaged
- modellazione ed analisi statistiche avanzate sui dati di vendita
- coordinamento account plan sui Partner Managed
- gestione ricerche di mercato (GfK, Context, ...) e monitoraggio competition
- gestione processi e rilevazioni di Customer, Partner e People Satisfaction

2002 – 2006: Direttore Antipirateria & License Compliance Manager @ MICROSOFT

- direzione team responsabile delle attività a tutela del copyright Microsoft
- coordinamento campagne integrate di comunicazione e di PR dirette alle varie audience interessate dal fenomeno della pirateria informatica
- gestione rapporti di collaborazione con 120 Partner titolari di certificazione SAM (Software Asset Management)
- coordinamento attività di software audit e asset management presso società di fascia Corporate/Enterprise

2003 – 2006: Vice President & Managing Director @ BUSINESS SOFTWARE ALLIANCE (BSA) ITALIA

- gestione operativa della filiale italiana e del relativo P&L
- coordinamento di campagne integrate di comunicazione e di PR sul valore del software originale
- gestione dei rapporti di collaborazione con Istituzioni e partner attivi nella tutela della proprietà intellettuale (Ambasciata americana, Arma Carabinieri, Guardia di Finanza, Polizia di Stato, Presidenza del Consiglio, Ministero Beni Culturali, ...)

1999 – 2002: Sales & Business Development Manager @ MICROSOFT

- responsabilità vendite e business development verso le aziende delle maggiori associazioni di impresa (Confindustria, Confapi, Confcommercio, Confartigianato, ...)
- gestione rete con oltre 100 partner coinvolti in progetti di sviluppo IT diretti alle aziende dell'ecosistema associativo
- gestione e sviluppo dei rapporti strategici con le organizzazioni centrali e delle iniziative di marketing e comunicazione collegate

1996 – 1999: Small Business Marketing Manager @ MICROSOFT

- responsabilità iniziative di marketing dirette al comparto PMI e sviluppo competenze tecniche e commerciali dei rivenditori attivi in questo segmento
- lancio di nuovi prodotti e ideazione/gestione di iniziative speciali di marketing

1994 – 1995: Marketing Manager @ SISTEMI

- responsabilità iniziative di marketing dirette al comparto delle PMI e degli studi professionali (commercialisti e consulenti del lavoro)
- gestione campagne di telemarketing, ricerche di mercato, eventi, piani di comunicazione, attività PR

1993 – 1994: Product Marketing Manager @ DYLOG ITALIA

- responsabilità linee di prodotti gestionali orizzontali per PMI e delle soluzioni verticali per il mondo del turismo (Agenzie viaggio, Hotel, Tour Operator)
- ideazione e lancio di nuovi prodotti, gestione campagne di telemarketing, ricerche di mercato, eventi e piani di comunicazione