

**FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE**



**INFORMAZIONI PERSONALI**

Nome	FABRIZIO COLOMBARA
Indirizzo	<b>VIA IV NOVEMBRE 48/D – 13853 LESSONA (BI)</b>
Telefono	<b>346.31.91.848</b>
Fax	
E-mail	<b>fabrizio.colombara@gmail.com</b>
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	06/07/1978

**ESPERIENZA LAVORATIVA**

- Date (da – a) **02/11/2013 – PRESENTE**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro  
Francesco Fontanella – Via Dante 4 Milano
- Tipo di azienda o settore **DP VISION SRL - Informatica / Servizi**
- Tipo di impiego  
Tempo Indeterminato
- Principali mansioni e responsabilità  
Responsabile progetti di consulenza volta ad ottimizzare il TCO e l'efficienza di tutti i dispositivi di stampa (multifunzioni, stampanti laser/inkjet/aghi) presenti nelle aziende.  
Responsabile dei progetti di Process Management volti ad identificare e gestire i processi aziendali più importanti, proponendo soluzioni personalizzate per ogni Cliente, definendo le basi e gli strumenti necessari per approcciare una conservazione sostitutiva secondo le norme di Legge.  
Proposta di Soluzioni Cloud per un utilizzo dei Servizi IT in completo outsourcing e che permettano al Cliente di non dover più pensare all'implementazione e aggiornamento della propria infrastruttura hardware. Ottima conoscenza Licensing Microsoft
  
- Date (da – a) **21/05/2001 – 31/10/2013**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro  
Franco Borlo – Via Milano 16 Vigliano Biellese
- Tipo di azienda o settore **ROBINSON SRL - Informatica / Servizi**
- Tipo di impiego  
Tempo Indeterminato
- Principali mansioni e responsabilità  
Consulenza e analisi sui costi legati alla produzione cartacea aziendale.  
Sviluppo modelli di business volti a definire gli ambiti specifici di spesa, e progettazione di Soluzioni personalizzate in grado di definire il miglior Saving.  
Analisi delle strategie di vendita rivolte ai dealer  
Consulenza sulle procedure SAM (Software Asset Management) per gestire e ottimizzare in modo efficace le risorse Software all'interno dell'Azienda Cliente;  
Proposta e vendita hardware, TLC, Server, Personal Computer, Notebook, Virtualizzazioni, in forma di acquisto standard o attraverso locazioni operative;  
Gestione dei rapporti con le società di leasing e con i principali Brand di riferimento (Microsoft, Lenovo, Ricoh, HP, IBM, Siemens, Avaya, Samsung)  
Ricerca nuovi Clienti

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
  - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
  - Qualifica conseguita
  - Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)
- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
  - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
  - Qualifica conseguita
  - Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

Sett. 1999 – Giugno 2003

### UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI TORINO

Tra i corsi superati: Antropologia Culturale – Letteratura Latina – Inglese – Letteratura Italiana – Storia contemporanea – Documentazione Digitale – Fondamenti di informatica e programmazione  
 Corso di Laura non terminato in quanto assunto a tempo indeterminato dal 2001.

Sett. 1999 – Giugno 2003

### I.P.S.S.A.R ERMENEGILDO ZEGNA

Tecnico della ristorazione

Diploma Professionale superiore

## CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

- MADRELINGUA  
 ALTRA LINGUA
- Capacità di lettura
  - Capacità di scrittura
  - Capacità di espressione orale

ITALIANA

INGLESE

BUONO

ELEMENTARE

BUONO

## CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

Ho sempre lavorato nell'area commerciale e a contatto diretto con il Cliente finale. Negli anni ho sviluppato le competenze necessarie ad approcciare e gestire i Clienti prospect in quanto fortemente orientato alla ricerca di nuovi Clienti potenziali, in cui l'approccio iniziale è caratterizzato da un aspetto fortemente consulenziale volto a definire prima di tutto le reali esigenze del Cliente.

## CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

In qualità di Sales Manager ho acquisito abilità di coordinamento e amministrazione di persone, progetti e bilanci.

## CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

Ottima conoscenza dei pacchetti Microsoft e utilizzo avanzato del Personal Computer / Notebook

Ottima conoscenza di tutto il Licensing Microsoft – OEM – OPEN – SPLA – OVS

## CAPACITÀ E COMPETENZE ARTISTICHE

MUSICA / CHITARRA

## PATENTE O PATENTI

A / B

## ULTERIORI INFORMAZIONI

Per altre informazioni si rimanda al profilo LinkedIn.