

## INFORMAZIONI PERSONALI

## ANTONIO BRIGNOLI

uff: Viale Marx 15, 00137 Roma, Italia

+39 068489 3220

✉ [abrignoli@formez.it](mailto:abrignoli@formez.it)

Sesso M | Data di nascita 21/04/1960 | Nazionalità Italiana

DIRIGENTE SETTORE INNOVABILITY (INNOVATION + SUSTAINABILITY) – FORMEZ PA

## POSIZIONE RICOPERTA

Dirigente del servizio Innovability, con la missione di rinnovare i sistemi informativi interni, al fine di consentire una maggiore agilità e una più rapida innovazione per i nuovi servizi offerti dal Formez alle Pubbliche Amministrazioni italiane.

ESPERIENZA  
PROFESSIONALE

01/10/2018 – 15/06/2022

**DIRETTORE COMMERCIALE ITALIA – PROGRESS SOFTWARE**

Da 2018-2020: EMEA Partner Sales - sviluppo di nuove collaborazioni e canali commerciali con Distributori e System Integrator. Sviluppo di piani commerciali comuni, in supporto dei nostri venditori nei diversi paesi del territorio europeo.

2020 - 2022: Direttore Commerciale Italia - sviluppo del mercato italiano sui grandi clienti, spingendo soluzioni basate su forte innovazione. Principali referenze: FAO Roma, creazione del nuovo portale FAO.org con una soluzione innovativa che ha permesso lo sviluppo di nuove sezioni del portale (copertura mondiale) riducendo i tempi di sviluppo da giorni a minuti, senza necessità di formazione di risorse remote. Sviluppo del nuovo sistema informativo di Codex Alimentarius (altra agenzia ONU, ospitata in FAO Roma).

Sviluppo del sistema Pirelli per la acquisizione in tempo reale dei dati di telemetria dei team di F1 durante i GP.

15/09/2000 – 30/09/2019

**WORLDWIDE IOT ALLIANCES – HPE**

2016 -2018: WW IoT Alliances: Sviluppo ed esecuzione della strategia HPE indiretta nel settore IoT, per posizionare HPE come "IoT ecosystem enabler". Ho coordinato la firma della collaborazione nell'area IoT con Arrow, un distributore da \$27B, con l'obiettivo di generare vendite incrementalmente di \$250M in 2 anni in EMEA.

2014-2016: EMEA Cloud Alliances: leader per la creazione dell'ecosistema ISV per HPE Cloud, con la creazione del catalogo applicativo di HPE cloud. HPE ha gradualmente esteso il mio programma a livello corporate, creando un programma chiamato Cloud28+, per sviluppare un catalogo online di oltre 1,000 applicazioni, basate su un ecosistema di oltre 200 ISV reclutati dal mio team. Il programma era diviso in Volume (attraverso Inside sales e Telemarketing) e Valore. Io ero responsabile della sezione Valore. Nel 2015 abbiamo generato oltre \$15M di fatturato, che raddoppiò nel FY16. In questo periodo ho anche guidato una serie di attività di business consulting per importanti opportunità cloud (\$2M+) con operatori Telecom, ingaggiando i livelli più alti dell'organizzazione IT e marketing per qualificare le opportunità.

Questo ha permesso di vincere un progetto di \$2.5M con OTE in Grecia.

2011-2013: ISV Business Development Manager, EMEA. Identificazione e ingaggio con nuovi ISV per aiutare i nostri più grandi account Telecom europei a vincere opportunità più grandi di quello che HP avrebbe potuto fare da sola.

2006-2010: Worldwide Marketing Manager per il Gruppo Global Alliances, all'interno dell'organizzazione HP

Communication & Media Solution Business Unit. Definizione ed esecuzione di programmi di Joint Go to

Market con i più importanti partner di canale Telecom di HP: Alcatel-Lucent, Ericsson, NSN, Huawei, ZTE, SAP. Coordinai inoltre lo sviluppo ed esecuzione di una serie di campagne marketing di successo, per promuovere specifiche soluzioni Telecom di HP, che sfociarono in una significativa crescita delle vendite delle relative soluzioni. Per questa ragione mi fu assegnato il premio come migliore campagna marketing mondiale di HP del 2008.

2000-2006: Business Development Manager nell'organizzazione HP Telecom EMEA. Responsabile per le aree Mobility e Network, compresa la tematica Service Delivery Platform. Il lavoro consisteva

nell'offrire supporto ai nostri account locali nell'ingaggio in opportunità complesse e che richiedevano un coordinamento internazionale con team diversi, magari distribuiti geograficamente su più paesi o regioni.

In questo periodo i risultati di HP nella mia area sono cresciuti da ~ \$100M fino a oltre \$500M. Per accrescere la visibilità di HP nel settore telecom, in questo periodo sono stato uno speaker abituale a conferenze internazionali sui temi di IMS & SDP.

01/05/1993 – 15/09/2000

**TECHNICAL & SALES MANAGER PAYMENT SOLUTIONS, EMEA SOUTH – VERIFONE**

Technical & Sales Manager Payment solutions, EMEA South. In Verifone lanciammo soluzioni di pagamento per i settori finanziario e commerciale, sia in ambito eCommerce che POS (transazioni originate da carta di debito/credito nei negozi). In ambito eCommerce le referenze principali furono: Sistema 4B in Spagna e SSB (ora SIA/Nexi) in Italia. Nel 2000 progettai e lanciammo la prima soluzione in Europa per la ricarica del sistema prepagato di Wind con connessione diretta al gateway bancario di SSB.

Nel 1996 progettai uno schema di pagamento per carta di debito Bancomat basato su smart card, che supportava anche uno schema di fidelizzazione a punti, adottato da due banche delle Dolomiti. Questo progetto fu il primo successo in Italia di uno schema di pagamento smart card, prima dell'introduzione della generazione attuale di carte basate su tecnologia EMV & NFC. Il sistema progettato da me nel 1996 fu l'antesignano delle moderne carte NFC che operano con floor limit configurabili per accelerare i tempi di pagamento in cassa per bassi importi

Technical & Sales Manager Payment solutions, EMEA South. In Verifone lanciammo soluzioni di pagamento per i settori finanziario e commerciale, sia in ambito eCommerce che POS (transazioni originate da carta di debito/credito nei negozi). In ambito eCommerce le referenze principali furono: Sistema 4B in Spagna e SSB (ora SIA/Nexi) in Italia. Nel 2000 progettai e lanciammo la prima soluzione in Europa per la ricarica del sistema prepagato di Wind con connessione diretta al gateway bancario di SSB.

01/09/1990 – 01/05/1993

**MANAGER SPECIFICHE BANCOMAT (ATM E POS) – SIA (ORA NEXI PAYMENTS SPA)**

Manager specifiche Bancomat (ATM e POS)

SIA è l'azienda che gestisce la rete interbancaria in Italia. Io coordinai un team di ingegneri che progettavano soluzioni di sicurezza per il mondo bancario. Guidai anche il team responsabile per lo sviluppo delle specifiche e la certificazione dei vendor POS e ATM, sia italiani che esteri.

Manager specifiche Bancomat (ATM e POS)

31/01/1989 – 01/09/1990

**DIRETTORE TECNICO – CILME (ORA NEXI PAYMENTS SPA)**

Direttore Tecnico al CILME, un Consorzio di banche della Lombardia, adesso CartaSi/Nexi. La mia responsabilità era direttore tecnico per l'introduzione di nuove applicazioni di pagamento con carta: progettammo inizialmente una rete X25 privata e poi lanciammo il primo servizio POS per la gestione di pagamenti debito credito in Lombardia.

01/11/1986 – 30/01/1989

**PROGRAMMATORE PLC – LOVATO ELECTRIC**

Programmatore PLC per automazione industriale. Implementai numerose applicazioni nell'area controllo forni e supervisione di impianti produttivi, con collegamento degli apparati produttivi di fabbrica a workstation di supervisione di fabbrica.

**ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

01/11/1980 – 21/12/1984

**LAUREA MAGISTRALE IN INGEGNERIA ELETTRONICA, INDIRIZZO CALCOLATORI COSTRUTTIVO – POLITECNICO DI MILANO**

Sostituire con il livello QEQ o altro, se conosciuto

Campi di studio

- Tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC): Sviluppo e analisi di software e applicazioni;

Tesi

- Progettazione di un sistema di robot per il teatro, con acquisizione dei movimenti degli attori tramite esoscheletri.

10/07/1996 – 17/07/1996 MARKETING PROGRAM – Columbia University

01/10/1979 – 15/09/1980 ALLIEVO PRIMA CLASSE STATO MAGGIORE – Accademia Navale

**COMPETENZE PERSONALI**

Lingua madre ITALIANO

Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
INGLESE	C2	C2	C2	C2	C2
SPAGNOLO	C2	C2	C2	C2	C2

Livelli: A1/A2: Utente base - B1/B2: Utente intermedio - C1/C2: Utente avanzato

[Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue](#)
**COMPETENZE ORGANIZZATIVE E GESTIONALI**

Direttore Strategia e Canale, con oltre 35 anni di esperienza in diverse posizioni nel settore ICT (sviluppo software, product management, marketing, business development, vendite) in vari settori verticali (telecomunicazioni, finanziario, IT, manifatturiero) acquisito in aziende multinazionali. Profonda esperienza di lavoro in contesti internazionali e multiculturali (EMEA, US, mondiale), acquisita lavorando con diversi canali commerciali (diretto, ISV, System Integrators, Rivenditori e Distributori, Service Providers, OEM).

Amo lavorare all'interno di un team, con un approccio proattivo e collaborativo con tutti i miei collaboratori e colleghi, trasmettendo passione ed entusiasmo nella mia attività.

Specialità: coordinamento di team internazionali in progetti o opportunità complesse, che si sviluppano di preferenza su diversi paesi, identificazione e qualificazione di nuovi market trend, identificazione di nuove aree di potenziale crescita, per permettere alla mia azienda di indirizzare nuove opportunità e posizionarsi come "early adopter" in nuovi settori ("blue ocean opportunities"), sviluppo di collaborazioni con aziende internazionali, sviluppo di nuovi canali commerciali in contesto multinazionale.

**COMPETENZE DIGITALI**

Posta elettronica, Google, Android, Windows, Utilizzo del browser.

Elaborazione delle informazioni, Microsoft Office

Risoluzione dei problemi, Editing foto e video, Gestione PDF, Configurazioni reti Wireless

Utilizzo di piattaforme di archiviazione e gestione dati come:

- DropBox;
- Google Drive;
- WeTransfer;
- Whatsapp.

Dichiaro che le informazioni riportate nel presente curriculum vitae sono esatte e veritiere ai sensi e per gli effetti delle disposizioni di cui agli artt. 46, 47 e 76 del DPR 445/2000. Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n.196 e del GDPR (regolamento UE 2016/67).

Documento firmato con firma autografa -  
Originale conservato all'Ufficio Protocollo