



## **DATOS PERSONALES**

Marco D'Andrea

Teléfono: cel 3168241236 / fijo 6405950

E-mail: marco.dandrea@hotmail.com

Dirección: Calle 127c # 6 – 25 apto 202

Fecha de nacimiento: Julio 3 de 1983

Lugar de nacimiento: Nápoles, Italia

Ciudadanía: Italiana (Cédula de extranjería colombiana RESIDENTE n 450455)

## **PERFIL PROFESIONAL**

Egresado de la universidad Suor Orsola Benincasa de Nápoles/Italia, facultad de Derecho. Más de 9 años de experiencia en ventas.

Durante mi carrera he trabajado como Director de Unidad de Negocio y como Sales Director en empresas de consultoría, e-commerce y tecnología, desarrollando negocios importantes y contribuyendo al crecimiento de las ventas, liderando equipos de hasta 30 personas. He construido un networking robusto que me ha permitido generar alianzas con empresas reconocidas y hacer eventos enfocados en la consecución de nuevos negocios y en el posicionamiento de la marca. Mi personalidad es muy dinámica y orientada al logro de los objetivos. Tengo fuerte disposición para las relaciones públicas. Me gusta trabajar en equipo y desarrollar las personas que trabajan conmigo.

## **EXPERIENCIA LABORAL**

### **EXPERIS – RIGHT MANAGEMENT (MANPOWERGROUP), Colombia**

#### ***SALES DIRECTOR Experis Outsourcing, Project Solutions, Staffing y Head Hunting – SALES DIRECTOR Right Management***

**Agosto 2015 – Diciembre 2019 (en este cargo he trabajado los últimos dos años)**

- Liderar la estrategia comercial y las ventas de toda la marca Experis (Servicios de Outsourcing en Tecnología, Project Solutions en IT y en Oil&Gas, Staffing & Head Hunting).
- Desarrollar las ventas de la marca Right Management: Consultoría, Transformación Digital, Clima, Cultura Organizacional, Liderazgo, Desarrollo, Outplacement, Coaching, Capacitaciones, Change Management.
- Dirigir el equipo comercial y el equipo de reclutamiento en Bogotá, Cali, Medellín y Barranquilla (30 personas), reportando al Presidente del Grupo y al VP Latam de la marca Experis.
- Manejar las relaciones con las 50 cuentas más importantes de ManpowerGroup a nivel mundial, estructurando planes de crecimiento por cada cuenta
- Desarrollar negocios con clientes importantes como por ejemplo: Team Foods, Bimbo, Samsung, Huawei, IBM, HP, Liberty Seguros, Allianz, Idemia, PMI, Philip Morris International, Gemalto, TIGO, Avantel, Ecopetrol, Cenit, Schlumberger, DXC, Claro, Merck, Roche, Google, Italtel, Centuylink, Experian, Alkosto, Ufinet, LarrainVial, Banco Itau, BBVA, Banco Popular, ATH, ACH, Schneider Electric
- Manejar y supervisar las licitaciones con los clientes

Principales Logros:

- 1) Cumplimiento cuota anual 104 mil millones COP Experis – Cumplimiento cuota anual Right Management 1.600 millones COP

- 2) Ganar la licitación con el Grupo Aval
- 3) Vender servicios de Outsourcing de Tecnología a clientes importantes como Alpina, Decathlon, EAFIT, Universidad Los Andes, Experian, DXC
- 4) Vender un proyecto de consultoría en Transformación Digital al cliente PMI
- 5) Desarrollar partnership y eventos con Google, SAP, SAS, Discovery, Oracle

**EXPERIS (MANPOWERGROUP); Colombia (Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla)**

***MANAGING DIRECTOR Unidad de negocio Head Hunting***

**Febrero 2016 – Diciembre 2017**

- Implementar y liderar la estrategia de ventas en todo el País
- Garantizar el cumplimiento del presupuesto anual de la unidad de Head Hunting en todo el País (3.500 millones COP), dirigiendo las oficinas en Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla.
- Liderar el equipo de Business Development Managers y el equipo de Reclutadores en todo el País, reportando directamente al VP Latam de la compañía

**EXPERIS (MANPOWER GROUP); Bogotá/Colombia**

***SALES TEAM LEADER***

**Agosto 2015 – Febrero 2016**

- Liderar las ventas de la oficina en Bogotá ofreciendo todo el portafolio de Experis: Outsourcing, Staffing, Project Solutions y Head Hunting.
- Dirigir el equipo de Business Development Managers en Bogotá, reportando al Country Manager de la compañía.
- Desarrollar nuevas colaboraciones con pymes y grandes multinacionales del sector Financiero, Tecnología y Telecomunicaciones, Retail, Farma, Consumo masivo, Ingeniería, Oil&Gas, organizando reuniones con Gerentes Generales, VPs, CFOs, CIOs, Directores de Compras, Directores de Recursos Humanos y Directores Comerciales de estas empresas.
- Formar y capacitar el equipo comercial
- Organizar eventos para generar leads y posicionar la marca; crear una red de contactos y de potenciales clientes

**MICHAEL PAGE INTERNATIONAL; Bogotá/Colombia**

***IT AND TELECOMMUNICATIONS CONSULTANT – KEY ACCOUNT MANAGER***

**Noviembre 2013 – Agosto 2015 (de Febrero 2011 a Octubre 2012 en Michael Page Milàn/Italia)**

- Desarrollar y crecer las ventas de la compañía en el sector Tecnología y Telecomunicaciones, realizando reuniones con Gerentes Generales y Vps.
- Creación de planes de ventas - Análisis competidores y tendencias de mercado.
- Algunos clientes: Samsung, C&W, Ufinet, Lenovo, Ricoh, Unisys

Logro:

Cerrar la venta más alta de la historia de Michael Page Colombia con un solo servicio

**GROUPON ITALIA Srl ; Milán/Italia**

***REGIONAL SALES MANAGER – RESPONSABLE DESARROLLO COMERCIAL DEL TERRITORIO***

**Octubre 2012 – Julio 2013**

**Multinacional de Chicago del sector e-commerce, cotizada en bolsa y definida como “la empresa de mas rápido crecimiento en la historia de Internet” por la revista Forbes.**

- Desarrollar relaciones comerciales con los clientes/partners de las regiones Lombardia, Emilia Romagna y Marche, reportando al Gerente General y al Director Italia, España, Portugal y Grecia
- Liderar un equipo de 7 Inside Sales y de 2 Business Analysts.
- Definir los objetivos del equipo y controlar los KPIs
- Estudiar la competencia y posibles nuevos servicios definiendo características, mercado, posicionamiento y clientes. Analizar las tendencias del mercado-

- Supervisar los elementos de comunicación y editoriales de las campañas publicadas en la página [www.groupon.it](http://www.groupon.it).
- Trabajar con el canal Ho.Re.Ca y con grandes superficies en la parte de productos

Logro:

Sobrecumplimiento de la cuota trimestral de 7.750.000.000 COP

**MICHAEL PAGE INTERNATIONAL; Milán/Italia**  
**FINANCE CONSULTANT – KEY ACCOUNT MANAGER**

**Febrero 2011- Octubre 2012**

**Empresa multinacional del sector servicios/recursos humanos, definida líder en selección de personal calificado y especializado.**

- Desarrollar nuevas colaboraciones con empresas multinacionales de varios sectores. Algunos clientes: Shell, Essilor, Owens Corning, Haier, Bialetti, Moleskine, Acciaierie Arvedi, Pierre Fabre Pharma, Parkeon
- Creación de planes de ventas - Análisis competidores y tendencias de mercado.
- Meeting con Directores Generales, Directores administrativos y financieros, Gerentes de Recursos Humanos de empresas de cualquier sector, ofreciendo el servicio de búsqueda y selección de talento especializado en el sector financiero.

Logro:

Conseguir el cliente Shell y cerrar exitosamente varios proyectos

**ESTUDIOS REALIZADOS**

- LAUREA MAGISTRAL EN DERECHO; Università degli Studi Suor Orsola Benincasa; Nápoles/Italia
- DIPLOMA LICEO CLASICO (EQUIVALENTE A TITOLO DE BACHILLER); Liceo Classico Jacopo Sannazaro di Napoli; Nápoles/Italia

**IDIOMAS**

- Italiano – lengua madre
- Español – bilingüe
- Buen dominio del idioma inglés en forma oral y escrita.

**CONOCIMIENTOS INFORMATICOS**

- Microsoft Office
- Salesforce
- Avature
- Microsoft Dynamics

**REFERENCIAS**

Javier Echeverri, Presidente ManpowerGroup Colombia cel 3155103457

Guillermo Gabilondo, Vp Latam Experis cel +52 1 5543053005 (México)