

Antonio Davoli

Ingegnere con consolidata esperienza nel campo Ict e Tlc

+39 3280623996

www.antoniodavoli.tk

www.linkedin.com/in/antoniodavoli/

davoli.antonio@gmail.com

Roma

1964



ESPERIENZA

Sales Account, Bid Manager e Capo Progetto

Delco SpA - ComApp Srl

2000 - Aprile 2018 Roma

Realizzazione di Contact Center e sistemi di comunicazione telefonica

- Sviluppo delle vendite di progetti a valore aggiunto e gestione dei clienti acquisiti per l'incremento delle vendite

Ruoli ed Aziende precedenti

Saritel (1996-2000)-Alenia(1992-1995)-Biotronix (1990-1992)

1990 - 2000 Roma

Telecomunicazioni - Tele-Rilevamento - Oceanografia e Bio-Ingegneria

- La mia carriera lavorativa è iniziata con lo sviluppo di software per l'oceanografia e per la bioingegneria (Biotronix) per poi passare a fare il sistemista di reti ed amministratore di mainframe (Alenia), per orientarmi infine verso la gestione dei progetti, la progettazione di soluzioni in fase di prevendita e la vendita di soluzioni di telecomunicazioni (Saritel - Gruppo Telecom Italia).

FORMAZIONE

Laurea in Ingegneria Elettronica

Università La Sapienza di Roma

1984 - 1990

Voto

110 / 110

Liceo Scientifico

"Galileo Galilei" di Lamezia Terme

1978 - 1983

Voto

60 / 60

PUNTI DI FORZA

Talenti e caratteristiche

- ✓ Capacità di negoziazione, visione di lungo termine, proattività, capacità analitiche e forte competenza tecnica pregressa.
- ✓ Progettazione di architetture informatiche e di sistemi TLC (CTI, VoiP, IVR, Voice e Speech Processing)
- ✓ Project management di progetti anche complessi in ambito ICT
- ✓ Programmazione software in C ++, C, Pascal, Fortran, Basic, Html
- ✓ Ultimamente mi sto formando sulle tematiche di Project management agile (Scrum), sulla cyber security e sulle tematiche del GDPR

PROGETTI

Progetti condotti e gestiti

Progetti di telemedicina e di valutazione dell'inquinamento marino, telerilevamento da sensori aerotrasportati (1990-1995).

Gestione di progetti di telecomunicazioni per caselle vocali di rete pubblica, per sistemi sms (1996-2000).

Progetti per infrastrutture di Call Center, per telefonia VoIP/Sip, per tecnologie vocali di analisi ed il riconoscimento del parlato (2000-2018).

LINGUE

Inglese

Intermedio (B2)



Francese

Intermedio (B1)



RISULTATI

Vendita a grandi clienti Utility

- Up-selling e Cross-selling e gestione di ordini per soluzioni tlc nel mercato delle utility/energy per un valore cumulativo di circa **45 milioni di Euro nel periodo 2000-2018**

Vendita a grandi clienti Telco

- Up-selling e Cross-selling e gestione di ordini nel mercato degli operatori di telefonia per un valore cumulativo di circa **5 milioni di Euro nel periodo 2000-2018**

Certificazioni acquisite

per la vendita di soluzioni Genesys, Avaya, Verint, Nuance, AudioCodes, Sangoma. Certificazione tecnica per Skype for Business (2015)

Clienti gestiti

Enel, Wind, Tiscali, Telecom Italia, BT, Almaviva, Trenitalia, American Express e varie PMI