

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome
Indirizzo
Telefono
Fax
E-mail

DAVIDE FERRARI
VIA QUINTINO SELLA 42 28066 GALLIATE
0321864845

dferrari@gmail.com

Nazionalità
Data di nascita

Italiana
31/1/1969

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

1995-1999
Master Soft S.n.c (poi s.r.l)
P.le Lombardia 4 28100 Novara
Informatica
CTO e Co-founder
Sviluppo della rete di trasporto IP
Sviluppo di soluzioni avanzate web based applicative
Sviluppo di soluzioni di networking ad hoc per le aziende clienti
Sviluppo della piattaforma di accesso centralizzato NTTacPlus e Dialways
Sviluppo delle partnership con i principali partner tecnologici

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

1999-2002
Cisco Systems Italy s.r.l.
Torria Bianche Vimercate 20059
Telecomunicazioni
System Engineer
Responsabile del team di business sui nuovi service provider in Italia, per quanto riguarda la parte di accesso dial e ADSL. Principali clienti Tiscali, Albacom, Wind, Fastweb,

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

2002-2003
Cisco Systems Italy s.r.l.
Torria Bianche Vimercate 20059
Telecomunicazioni
Euroean Channel System Engineer
Nominato Channel SE dell'anno nel 2003 per l'Europa
Responsabile dello sviluppo dei managed services per i service provider Europei
Con particolare focus sui provider Italiani

- Date (da – a) 2003-2006
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Cisco Systems Italy s.r.l.
Torria Bianche Vimercate 20059
- Tipo di azienda o settore Telecomunicazioni
- Tipo di impiego Sales Business Developer Europe
- Principali mansioni e responsabilità Promosso SBDM , responsabile dello sviluppo di soluzioni di sicurezza gestita nel mercato EMEA Service Provider

- Date (da – a) 2006-2009
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Cisco Systems Italy s.r.l.
Torria Bianche Vimercate 20059
- Tipo di azienda o settore Telecomunicazioni
- Tipo di impiego Sales Business Developer Europe
- Principali mansioni e responsabilità Estensione del ruolo dic SBDM alle soluzioni di servizi gestiti in generale, con particolare focus ai modelli di business e alle architetture di servizio

- Date (da – a) 2009-2010
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Cisco Systems Italy s.r.l.
Torria Bianche Vimercate 20059
- Tipo di azienda o settore Telecomunicazioni
- Tipo di impiego Sales Business Developer Europe
- Principali mansioni e responsabilità Responsabile di sviluppo architetture in ambito borderless con particolare focus alla migrazione da ISR G1 a ISR G2

- Date (da – a) 2011-2014
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Cisco Systems Italy s.r.l.
Torria Bianche Vimercate 20059
- Tipo di azienda o settore Telecomunicazioni
- Tipo di impiego Services Sales Executive EMEAR
- Principali mansioni e responsabilità Passato da Cisco Systems products a Cisco Systems Services nel ruolo di Services Sales executive con responsabilità di vendita di servizi relativi alle migrazioni di core networks e alla gestione delle basi installate in End of Support.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a) 1995
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Università Cattolica del Sacro Cuore Milano
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Economica e commercio
- Qualifica conseguita Laurea
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.

MADRELINGUA

ALTRE LINGUA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

CAPACITÀ E COMPETENZE

RELAZIONALI

Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.

CAPACITÀ E COMPETENZE

ORGANIZZATIVE

Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.

CAPACITÀ E COMPETENZE

TECNICHE

Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.

CAPACITÀ E COMPETENZE

ARTISTICHE

Musica, scrittura, disegno ecc.

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

Competenze non precedentemente indicate.

PATENTE O PATENTI

ULTERIORI INFORMAZIONI

ALLEGATI

Segue Allegato 1

Pagina 3 - Curriculum vitae di
[COGNOME, gnome]

ITALIANA

INGLESE

ECCELLENTE

ECCELLENTE

ECCELLENTE

ALLEGATO 1, CV COMPLETO IN INGLESE

Per ulteriori informazioni:
www.cedefop.eu.int/transparency
www.europa.eu.int/comm/education/index_it.html
www.eurescv-search.com

Davide Ferrari

Via Quintino Sella 42.
28066 Galliate (NO), Italy
+39 (348) 736-2946
daferrar@cisco.com

Objective

Willingness to grow competencies, adding product, account management or service competences to existing technical business development skills achieved in 14 years of living in Cisco family

Experience

Sept 1999 – Present

Cisco Systems Italy – Vimercate (MI)

With the following responsibilities according to Cisco FY terminology

- FY00 – FY02, System Engineer, Grade 9: with responsibility of growing the rising Alternative Service Providers business in Italy, focusing on access network (dial and dsl access). Main customers: Tiscali, Albacom (now BT Italy), Wind, Fastweb. Reporting to Enrico Deluchi, Guido Romagnoli, Riccardo Casiraghi, Maurizio Gradi
- FY03, European Channel System Engineer (Channel SE of the Year in FY03 for EMEA): responsible of developing managed services in the Med, focusing particularly on the Italian Markets. Reporting to Andrew Wragg and John Edwards. Main customers Telecomitalia, Telefonica, BT, DT, Fastweb
- FY04-FY06, Promoted to Sales Business Development Manager - Sales, Grade 10: in charge of Managed security in the EMEA SP market. My responsibility was the building of a network of selected partners able to help us in selling security solutions through EMEA Service providers. Reporting to Paolo Campoli, Theo Langton and Fabio Gori. Main customers all the main SPs in Europe, Eastern Europe and middle East
- FY07-FY09, in the same organization, Grade 11: the responsibility has been extended to cover the full range of managed services, focusing in helping SP in creating managed services business models and architecture. Reporting to Fabio Gori
- FY10, In the same organization, task was focused to promote the borderless architecture in the managed services perspective, focusing mostly on the ISR G1 to G2 migration.
- FY11-FY14, joined the Cisco Services organization in the role of Sales Executive Manager to promote the migration of large core networks to IP NGN architecture and management of migration of EoS installed bases

1995– 1999

CTO at Master Soft S.r.l.

- Cofounder and CTO responsibility in Master Soft S.r.l. one of the first Internet Service Provider in Italy.
- Responsabile di sviluppare la rete di trasporto (tutta con Cisco routers, switches e Access Services)
- Responsabile di sviluppare soluzioni web based per i principali clienti enterprise
- Responsabile di sviluppare Access Control Software, usati anche in partnership con Cisco in quegli anni.
- Key accounts management

Technical skills

Cisco Certification Achieved

- Cisco Partner Sales Specialist, 1998
- CCNA in 2000
- CCDA in 2000
- CCIP professional, in 2002

Software & Technologies

- In depth knowledge of all the main O.S. and productivity applications under Windows, Mac, Unix and Linux
- In depth knowledge of all network protocols and Cisco network elements
- Good knowledge of web development tools and languages

Complete List of Cisco Trainings

- INTRODUCTION TO CISCO SELLING
- BASELINE TECHNICAL SWITCHING EMEA
- SP - OPERATIONAL SUPPORT SYSTEMS/NETWORK MANAGEMENT TRAINING EMEA
- TARGET ACCOUNT SELLING-ITALIAN EMEA
- BASELINE TECHNICAL - DIAL UP EMEA
- Advanced BGP Configuration and Troubleshooting EMEA
- SP VOICE SIGNALLING PRIMER EMEA
- SC2200 PRODUCT TRAINING EMEA
- ADVANCED DIAL-UP - SERVICE PROVIDER EMEA
- ARROWPOINT/CONTENT NETWORKING CONCEPTS EMEA
- CISCO NETWORK DESIGNER EMEA
- DSL 6260-6400 INTRODUCTION TO CISCO DSL CONFIGURATION EMEA
- CISCO SECURE PIX FIREWALL FUNDAMENTALS EMEA
- CISCO VPN CONCENTRATOR OPS EMEA
- IP QUALITY OF SERVICE AND IP MULTICASTING EMEA
- CDN EB June 2001 Day 1 EMEA
- ITALY-PRESENTATION SKILL
- NMS-OSS Breakaway Program EMEA
- Implementing Cisco MPLS EMEA
- SVSE_4389_VOIP/Dial_March 2002
- IP Telephony Bootcamp EMEA
- Security & VPN SE Bootcamp EMEA
- Wireless LAN SE Breakaway Program EMEA
- ESVP_1074_POST_Essentials - Security 1 of 2

- SVPN (5475) Pre-Assessment
- EMEA Unified Security VT
- Applied Account Planning Update EMEA
- Finance for Non Financial Managers for EurEmg/SP v1.0
- Working Across Cultures EMEA
- The Systems Engineer's Guide to Service Sales
- Compliance: Foreign Corrupt Practices Act Training
- Business Ready Data Centre Networking - EMEA
- Cisco IOS Essentials
- Network Admission Control TOI EMEA
- CSA Lab
- ISR Security/AM v1.0
- McAlinden Communication Skills Workshop EMEA
- NPI:Release 5.0 of Cisco Guard and Cisco Anomaly Detector - VoD
- Basic Financial Acumen
- Accelerate: Secure Connectivity/SE v1.0
- Service Control Platform (P-cube) Version 3.0 EMEA
- NMS/OSS Sales Specialization Workshop

Basic Education

Università Cattolica del Sacro Cuore – Milano, 1995

- Degree in Economics Science

Liceo Scientifico Antonelli – Novara, 1990

- *Diploma di maturità*

