

Mobile. +39 335 7508749  
Email: l.merati@virgilio.it  
LinkedIn : Lorenzo Merati

# Lorenzo Merati

---

## Informazioni Personali

- Nazionalità: Italiana
- Data di nascita: 17/08/1972
- Luogo di nascita: Milano
- Residenza: Merate (Lc) Italia
- Genere: Maschile

## I miei Obiettivi

Come alcuni dei miei artisti preferiti usavano dire, spesso “meno è meglio”.

Basti pensare a quanta forza traspare da un taglio di Lucio Fontana su una tela bianca, uno squarcio che permette di immaginare tutto l'universo che c'è oltre, è sufficiente ricordare il significato di “Le chien” scolpito da Giacometti o meditare sulla lezione di Colin Chapman quando affermava “Per far andare più veloce una Formula 1 basta aggiungere leggerezza” (sono appassionato di auto e arte moderna).

Credo che nella vita come nel business serva lo stesso approccio: capire cosa conta davvero per fare la differenza e metterlo in pratica, semplice in teoria ma spesso difficile da realizzare.

Per trasformare il pensiero in azione è necessario disporre degli strumenti adatti, strumenti che non si possono comprare “già pronti” perchè costruirli è un percorso personale ed ognuno deve procurarsi il proprio set per poter contribuire a creare qualcosa di più grande.

## Formazione e

### Istruzione

2024

Mediatore Civile e Commerciale: formazione c/o Camera Arbitrale di Milano e tirocinio c/o l'Organismo Facilita iscritto al n. 21 del registro degli organismi abilitati a svolgere la mediazione

2012

Master “Professione Manager” c/o The European House Ambrosetti

Titolo di Studio:: Laurea Magistrale in Giurisprudenza conseguito c/o Università degli Studi di Milano

## Lingue Estere

- Business English avanzato,
- Francese: intermedio,
- Spagnolo: principiante.

## **Esperienze Professionali**

- Dal 2021 Telecom Italia Spa

### **Key Account Manager Strategic Customers**

Con il compito di gestire la relazione con alcune delle più importanti imprese nazionali ed internazionali in ambito System Integration, Servizi Aeroportuali, Selezione del personale, Assicurativo.

- 2019 - 2021 Olivetti Spa

### **International Head of Sales**

Con la responsabilità della gestione di tutte le strutture di vendita internazionale composte da:

- 5 Area Manager in Italia (Milano e Ivrea)
- 4 Agenzie di vendita (UK, Francia, Spagna e Austria)
- Diversi distributori in vari paesi dall'UE all'Africa ed al LatAm.

- 2015-2018 Olivetti Spa:

### **Responsabile Vendite Internazionali Retail and Systems**

All'interno del Team di Vendita internazionale, ho guidato le attività di sviluppo del Business Retail (Automazione punti vendita) e Systems (legato a progetti speciali in ambito Banking and Lottery).

Il canale di vendita era composto da una squadra sia diretta che da agenzie commerciali specializzate per i mercati UE.

- 2010 - 2014 Olivetti Spa

### **Business Development Internazionale e Responsabile Presale**

In questo ambito ho ricoperto nel tempo due ruoli distinti:

Il primo focalizzato sullo sviluppo delle opportunità di business attraverso la creazione di nuovi canali commerciali.

Il secondo focalizzato nel supportare i partner commerciali esteri nell'affrontare progetti verticali di alto valore.

- 2000 - 2009: Telecom Italia Spa

### **Senior Account Manager Grandi Clienti**

- 1993 - 1998: Telecom Italia Spa

### **Customer Care**

Dove ho iniziato la mia avventura come operatore di call center e negli anni ho assunto la responsabilità di un team dedicato ai clienti Top.

### **Professional Skills**

- Lavoro di squadra e team leading/building,
- Gestione canali commerciali diretti ed indiretti nazionali e internazionali,
- Sviluppo business internazionale,
- Project management internazionale,
- Gestione P&L,
- Competenze trasversali: capacità di cooperare con R&D, Finanza, Marketing
- Conoscenza approfondita del mercato TLC e del mercato delle apparecchiature elettroniche specializzate (soprattutto nei settori bancario e retail)

### **Personal Skills**

Appassionato di auto, amo la lettura, l'arte moderna e sono un entusiasta di PC e tecnologia in generale.