

CARLO FABRIS

PROFILO

Dopo più di vent'anni di esperienza nell'IT passati a sviluppare business e aprire mercati, oggi metto questo percorso a disposizione della formazione e della consulenza.

Il mio approccio è pratico e privo di fronzoli: adotto un linguaggio diretto per portare metodo e chiarezza, rendendo le persone autonome e sicure nella gestione quotidiana del digitale.

CONTATTI

+39 346 2295919

carlo@carlofabris.net

Borgomanero (NO)

Profilo LinkedIn

ESPERIENZE LAVORATIVE

Docente di Informatica
ENAIP PIEMONTE
da Maggio 2026

Formazione informatica rivolta a discenti disoccupati, finalizzata allo sviluppo di competenze digitali operative, indispensabili al reinserimento professionale.

Senior Business Developer | VVLAB Srl
da Aprile 2024 a Marzo 2026

Piccola società di Cyber Security.
Ho contribuito a costruire l'attività commerciale, strutturando processi, pipeline su CRM e relazioni con partner e clienti diretti, in un contesto che non disponeva di una funzione sales dedicata.
Pipeline in crescita costante grazie anche a un confronto continuo con la proprietà su strategie e posizionamento di mercato.
Target: PMI
Interlocutori: CTO, Proprietà.

Sales Account Manager | IMQ Intuity Srl
5-7/2023

Società di Cyber Security.
Gestione clienti e generazione new business per servizi di Cyber Security (Red Team, Penetration Test) e Security Awareness.
Target: grandi aziende e software house
Interlocutori: CISO, CIO/CTO e CEO.

Business Developer | Interlogica Srl
11/2022-4/2023

Software House di 100 persone.
Principali tematiche: sviluppo e manutenzione progetti e Cyber Security.
Membro del team BD (Business Development).
Sviluppo clienti esistenti, tra cui VW Financial Services, e new business.
Target: media e grande impresa.
Interlocutori: Business Managers, CIO/CTO e CISO.

PROFILO ACCADEMICO

Laurea in Scienze della Informazione presso l'Università degli Studi di Milano.

Diploma di Ragioniere Perito Commerciale e Programmatore presso I.T.C. Mossotti, Novara.

Corsi post-laurea:

- Corso manageriale per le piccole imprese
- Marketing e sviluppo vendite per le PMI

CONOSCENZE INFORMATICHE

Background tecnico sviluppato grazie anche a precedenti esperienze come sistemista Windows.

Conoscenza consolidata di **Windows**, **Microsoft 365**, **Google Workspace**.

STRUMENTI DIGITALI

- AI generativa
- CRM: HubSpot e Odoo
- Sales intelligence e lead generation: LinkedIn Sales Navigator, Mailchimp, RocketReach, Apollo, Lusha

LINGUE

Inglese e Francese

ALTRO SU DI ME

Patente A e B, automunito. Interessi personali: cucina, bricolage e viaggi.

B.Developer/KAM | **Digital Tales Srl** | Digital Agency | 2018-10/2022

Alcuni progetti interamente Custom a cui ho contribuito:

- Exergames IoT videogiochi 3D per la riabilitazione di pazienti "RE Hub-ILITY" con ICS Maugeri.
- E-learning di prodotto e Soft Skills, con elementi di Gamification per Amplifon, Rinascente e Tod's.
- E-learning in Realtà Virtuale: Soft Skills Simulator per PwC.
- Edutainment in Realtà Virtuale Museo di Volandia.
- Games/Metaversi rifacimento gioco anni 90 per Bulgari.
- Produzioni in CGI (Grafica 3D) uno spot per Giuliani SpA.

Gestione dell'intero processo di vendita e affiancamento con Project Manager. Sono stato interlocutore attivo del fondatore ubicato oltreoceano nella definizione delle strategie commerciali.
Incarico di rappresentanza in VRARA Italy (VR/AR Association), con la quale conservo eccellenti relazioni.
Mercati: Moda/Lusso, Biomedicale, Automotive, Finance, Consulenza.
Interlocutori: HR/Training Directors, Marketing Manager.

Sales Executive | **ITLY LLC** | e-commerce service provider di Miami | 2017

Ho curato lo sviluppo del mercato italiano, instaurando e gestendo rapporti con partner istituzionali (camere di commercio, associazioni di categoria).

Broker Tecnologico | 2014-2016

Ho aperto uno studio di consulenza informatica, con l'obiettivo di supportare i miei Clienti nella scelta della soluzione IT più corretta, mettendo a frutto rapporti instaurati con aziende e partner incontrati negli anni precedenti.
Target: soprattutto PMI e qualche Grande Impresa.

Sales Manager | **Alter EXE-Alter ONE** | 2009- 2013

Mi occupavo di servizi di outsourcing finanziario e di software gestionali.
Attività:

- Business development
- Gestione rapporti con i partner (studi di consulenza, associazioni di categoria)
- Organizzazione eventi e convegni

Target: PMI.

Product Manager | **Datev Koinos Srl** | 2008

Mi occupavo di software gestionali per studi di commercialisti.

Account Manager | **EuroGroup** | dal 2003 al 2007

Sviluppo commerciale di una fiera virtuale.
Target: PMI.

ADDETTO IT | **Intes srl** | 2001-2003

Sistemista ed help-desk nelle varie sedi del Gruppo RSO.

Tirocinante | **Business Innovation** | 1998-2000

Simulazioni di processi aziendali, soprattutto in ambito finance.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 101/2018 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale.