



Curriculum Vitae Europass



Informazioni personali

Cognome e Nome **Bernocchi Settimio**

Indirizzo Via [omissis] - Italia –

Telefono (+ [omissis])

Mobile (+ [omissis])

Email settimio.bernocchi@eptacon.it

PEC settimiobernocchi@pec.it

LinkedIn www.linkedin.com/in/settimio-bernocchi-2b85b512/

Sito WEB www.eptacon.it

Cittadinanza Italiana

Data di nascita 25/06/1959

Luogo di nascita Torri in Sabina (RI)

Ambiti di competenza professionale

Consulente d'Azienda - Esperto ICT e progetti innovativi.

Co-Fondatore e Amministratore della Società di consulenza **EptaCon Srl**.
Dopo aver lavorato per molti anni come Dirigente in diverse Aziende Multinazionali, ricoprendo ruoli di Direzione Marketing e Direzione Commerciale, occupandosi di progetti digitali in ambito Telecomunicazioni e Informatica applicata alle TLC, ha intrapreso una nuova esperienza professionale autonoma attraverso EptaCon Srl.

Attualmente si occupa di innovazione, offrendo consulenza strategica alle Aziende e ai loro rispettivi Clienti finali, su progetti complessi ICT (*Information and Communication Technologies*).

Dal 2009 al 2012 è stato membro del Consiglio Direttivo **ANITEC - CONFINDUSTRIA** (Associazione delle Imprese Elettroniche e Telecomunicazioni), prendendo parte ai gruppi di lavoro che hanno portato alla costituzione dell'attuale **Confindustria Digitale**.

Molto impegnato nel sociale e in attività rivolte al Terzo Settore, ha ricoperto il ruolo di Commissario Straordinario della ASP "**Opera Pia San Giovanni Battista**" di Torri in Sabina (RI) ed è Vice Presidente dell'**Istituto Scudi di San Martino** di Firenze.

**Attuale Esperienza
professionale**

Periodo
Azienda
Sede
Posizioni ricoperte e aree di
responsabilità

da maggio 2015
EptaCon Srl
Roma - Milano
CEO & Executive Advisor

Attualmente, oltre a dirigere EptaCon Srl, ricopre il ruolo di **Sales & Marketing Executive Advisor** di **Italia Net Services SpA** (azienda cliente EptaCon Srl).

Tipo di attività e settori di
riferimento

Consulenza di Direzione Aziendale, per un "cloud management" di professionalità aggregatore di competenze, di comprovata esperienza nei settori tecnologici ICT, TLC Security, M2M, IoT ed Energy.

In tali ambiti, tramite EptaCon Srl, offre servizi di consulenza strategica di tipo *Executive Consulting, Marketing & Sales Management, ICT & TLC Management, Project Management* ad Aziende di settore, Operatori TLC, *System Integrator, Vendors* tecnologici ecc.

**Attuali incarichi
extra professionali
a carattere sociale**

Periodo
Ente
Località
Posizioni ricoperte e aree di
responsabilità

Aprile 2020 – Marzo 2021
ASP Opera Pia Ospedale San Giovanni Battista
Torri in Sabina (RI)

Commissario Straordinario
Nominato con decreto del Presidente della Regione Lazio del 10 Aprile 2020, n. T00073.

Antico Ente di Carità fondato nel 1864 a Torri in Sabina, in provincia di Rieti, l'Opera Pia è una ASP (Azienda Servizi alla Persona) della Regione Lazio che gestisce una referenziata Casa di Riposo per Anziani e una consistente proprietà immobiliare (terreni agricoli e immobili) donati nel tempo da benefattori del luogo.

Per tale Ente ha ricoperto precedentemente il ruolo di Commissario Amministrativo, da Luglio 2016 ad Aprile 2020, con la responsabilità legale e amministrativa.

Suddetti incarichi, di Commissario Amministrativo e di Commissario Straordinario, sono stati svolti a totale titolo gratuito, senza percepire compensi.

Periodo
Associazione
Località
Posizioni ricoperte e aree di
responsabilità

da Settembre 2014
Istituto Scudi di San Martino
Firenze

Vice Presidente
L'Istituto Scudi di San Martino è una O.N.L.U.S. fondata a Firenze nel 1984 che svolge attività con scopi sociali, di sostegno verso persone ed Associazioni che si sono distinte per impegno, spirito di sacrificio e coraggio a favore dei più deboli, dei bisognosi e delle persone in grave pericolo.

Da sempre sostenitore dell'Istituto, ha ricoperto precedenti incarichi come membro del Consiglio Direttivo e Delegato del Lazio dal 1994.

Il ruolo di Vice Presidente è svolto a totale titolo gratuito, senza percepire compensi.



Precedenti esperienze professionali

Periodo	Gennaio 2006 – Novembre 2014
Azienda	URMET TLC SpA
Sede	Roma - Torino
Posizioni ricoperte e aree di responsabilità	<ul style="list-style-type: none">• Direttore Commerciale e Responsabile Sede URMET di Castel Romano Periodo: Febbraio 2011- Novembre 2014 Livello: Dirigente PMI• Direttore Vendite Italia Periodo: Febbraio 2008 – Gennaio 2011 Livello: Dirigente PMI• Direttore Vendite area Telecom Italia “Rete” Periodo: Gennaio 2006 – Gennaio 2008 Livello: Dirigente PMI
Tipo di attività e settori di riferimento	Azienda Multinazionale del Gruppo URMET, specializzata nello sviluppo e realizzazione di soluzioni per Telecomunicazioni e IT (Soluzioni M2M e “Smart City”, Piattaforme di Rete per Operatori TLC di rete fissa e reti mobili, Piattaforme di Sicurezza IT e di “Lawful Interception”, Apparati di Utente e per le Imprese, Apparati di Telefonia Pubblica).
<hr/>	
Periodo	Novembre 2003 – Dicembre 2005
Azienda	TRUCCO SISTEMI DI TELECOMUNICAZIONE SpA
Sede	Milano
Posizioni ricoperte e aree di responsabilità	Direttore Commerciale e Marketing Livello: Dirigente PMI
Tipo di attività e settori di riferimento	Azienda fornitrice di prodotti e soluzioni di telecomunicazioni (KTS e PABX, piattaforme integrate VoIP) per il mercato <i>Enterprise</i> .
<hr/>	
Periodo	Maggio 2000 – Ottobre 2003
Azienda	NORTEL NETWORKS SpA
Sede	Roma
Posizioni ricoperte e aree di responsabilità	Key Account Manager per il mercato “Telecom Italia” Livello: Dirigente Industria
Tipo di attività e settori di riferimento	Multinazionale canadese, leader mondiale nella fornitura di soluzioni ed infrastrutture di telecomunicazioni per Carrier, Service Provider e Clienti Aziendali.
<hr/>	



Periodo	Aprile 1986 – Aprile 2000
Azienda	TIE ITALIA SpA
Sede	Roma - Milano
Posizioni ricoperte e aree di responsabilità	<ul style="list-style-type: none"> • Direttore Vendite Italia Periodo: Maggio 1997- Aprile 2000 Livello: Dirigente Commercio • Area Manager Periodo: Aprile 1991 – Maggio 1997 Livello: Dirigente Commercio dal 1/7/1995 • Responsabile Sales Proposal & Technical Support Periodo: Giugno 1988 – Aprile 1991 Livello: Quadro CNL Commercio dal 1/4/1989 • Sales Proposal & Technical Support Periodo: Aprile 1986 – Giugno 1988 Livello: Primo Livello CNL Commercio
Tipo di attività e settori di riferimento	Filiale italiana della Multinazionale Americana TIE Communications, leader nella costruzione, fornitura ed installazione di impianti telefonici (Key Systems e PABX) per il mercato Enterprise.
Periodo	Gennaio 1984 – Gennaio 1986
Ente Statale	STATO MAGGIORE ESERCITO
Posizioni ricoperte e aree di responsabilità	Ufficiale di Complemento dell'Arma delle "Trasmissioni" in ferma biennale Grado: Sottotenente e Tenente Incarico ricoperto: Aiutante Maggiore Sede: Roma Ministero Difesa Esercito - Ispettorato Trasmissioni Reparto: 10° Btg Trasmissioni
Servizio militare di leva	Periodo: ottobre 1982 – Gennaio 1984 ESERCITO - Ufficiale di Complemento dell'Arma delle "Trasmissioni" Grado: Sottotenente Incarichi ricoperti: Comandante di Plotone Ponti Radio e Vice Comandante di Compagnia Sede: Roma - Scuola Trasmissioni e 10° Btg Trasmissioni (SME)
Istruzione e formazione scolastica	Diploma di Perito Tecnico Industriale, con specializzazione "Telecomunicazioni" Conseguito presso I.T.I.S. "A. Meucci" di Roma Anni scolastici 1973 - 1978
Capacità e competenze personali	
Madrelingua	Italiano



Comprensione		Parlato		Scritto
Ascolto	Lettura	Interazione	Orale	
A2	B2	A2	A2	B2

Quadro comune europeo di riferimento delle Lingue – Tabella di autovalutazione

Percorso formativo di
aggiornamento professionale

- 2014 – **Associazione ELISS** (Experts of Lawful Interception and Security Standars)
“1° Edizione LIA - Lawful Interception Accademy”;
- 2012 – **Fondazione IDI** (Istituto Dirigenti Italiani – FEDERMANAGER e CONFAPI)
“La Direzione Commerciale nelle PMI: nuovi ruoli, equilibri e strategie”
- 2010 – **Luiss Business School & Fondirigenti**
“Management in Crisis Time & Cost Reduction”
Analizzare, comprendere e competere nella crisi dei mercati globali
- 2008 – **Fondazione IDI** (Istituto Dirigenti Italiani – Federmanager e CONFAPI)
“Creative Marketing & Oceano Blu”
Saper conciliare l’innovazione e l’efficienza nella definizione dell’offerta al Cliente
- 2007 – **API Milano & Fondazione IDI** (Istituto Dirigenti Italiani – Federmanager e CONFAPI)
“Da capo a coach: l’arte di essere capo oggi”
Strumenti e metodi di “coaching” per il miglioramento, l’efficienza e la motivazione de proprio team.
- 2006 – **Fondazione IDI**
“Costruire relazioni vincenti in Azienda e con il Cliente”
- 2006 – **Fondazione IDI**
“L’organizzazione di vendita: il rating del personale commerciale”
- 2002/03 – **Nortel Networks**
“Business Administration”
Lettura e simulazione di un bilancio, analisi di bilancio con strumenti specifici, valutazione dinamica dell’impatto di scelte gestionali sui risultati di bilancio.
- 1998 – **Centro Formazione Management Terziario & TESI**
“Parlare in pubblico”
Metodi, tecniche e strumenti per preparare e gestire la comunicazione
- 1997 – **Centro Formazione Management Terziario**
“Gestione e motivazione di una rete di vendita”
Come massimizzare le prestazioni e guidare una rete di vendita diretta o di agenti.
Strumenti e metodi
- 1997 – **Centro Formazione Management Terziario**
“Negoziazione nelle trattative commerciali complesse”
Tecniche per gestire e portare a termine trattative commerciali complesse
- 1996 – **Centro Formazione Management Terziario**
“Presidiare con successo il proprio mercato”
Seminario di Marketing Strategico. Come definire una linea strategica dell’Azienda, che renda più efficaci le decisioni operative
- 1995/96 – **SDA Bocconi & Centro Formazione Management Terziario**
“Progetto Starting” Formazione per neo dirigenti
Il Dirigente e il suo ruolo Aziendale, funzioni e logiche interfunzionali, gestione dei processi aziendali

Competenze professionali,
organizzative e personali

- Linearità del percorso di carriera, con esperienza professionale pluriennale, maturata nello stesso segmento di mercato ed in ambiti contigui;
- Forti e consolidate capacità relazionali e di negoziazione;
- Esperienza ed attitudine alla gestione di trattative e relazioni commerciali con interlocutori e *decision maker* di alto profilo;



	<ul style="list-style-type: none"> • Capacità organizzative e di coordinamento; • Profilo fortemente orientato al risultato, con forte senso aziendale ed attitudine al lavoro di team; • Leadership naturale, coach motivante, capo esigente, giocatore di squadra multifunzionale; • Attitudine al <i>problem solving</i>; • Gestione razionale dei tempi e delle priorità; • Capacità di gestire eventi e situazioni diverse, in contesti difficili; • Predisposizione al cambiamento ed innovazione; • Capacità nel rilanciare il business, con esperienza nel gestire complesse riorganizzazioni strutturali e aziendali; • Esperienza maturata anche in cicli economici negativi;
Associazioni di Categoria	ANITEC (Associazione di categoria di impresa in ambito CONFINDUSTRIA): Membro del Consiglio Direttivo ANITEC nei bienni 2009-2010 e 2011-2012
Interessi personali	Lettura e musica
Sport praticati	Tennis a livello agonistico-amatoriale

Curriculum Vitae aggiornato ad Aprile 2021.

Ai sensi del Decreto Legislativo 30 Giugno 2003 n. 196 e del GDPR UE n. 2016/679, si autorizza il trattamento dei propri dati personali presenti nel Curriculum Vitae.

Data: 20 Aprile 2021

Firma

