

## INFORMAZIONI PERSONALI

**Autorizzo l'uso dei miei dati personali in accordo con la legge italiana n. 675/96.**

Nome: Antonio Attanasio  
Data di nascita: 28 novembre 1964  
Indirizzo: via Breda, 37 - Milano  
Telefono: Casa +39 02 26 22 06 51  
Cellulare +39 335 72 68 013  
E-mail: antonioatta@tiscali.it

## ESPERIENZE LAVORATIVE

Set 22 – ad oggi: **EliData SpA (Gruppo TAS), Business Development Director.** Software house italiana, fornitrice leader di soluzioni tecnologiche in ambito Compliance Normativo, Multi Asset Trading Platform, Financial Middleware, per l'industria finanziaria italiana ed internazionale.

Da feb 2010 a feb 2013 e da feb 2019 a tutt'oggi **Consigliere ASSIOMFOREX.**

Da feb 2013 a feb 2019 **responsabile della commissione marketing & comunicazione** di ASSIOMFOREX.

---

Mar 09 – Lug 22: **LIST SpA, Responsabile Business Development Italia.** Software house italiana, leader internazionale nel proprio settore. Società con 35 anni di esperienza nello sviluppo di soluzioni informatiche per l'industria finanziaria italiana ed estera (Trading&Connectivity, Governance Risk & Compliance, Banking Systems, Electronic Markets).

Da marzo 2009 a marzo 2010 responsabile vendite di **FMR SpA** (società del gruppo LIST specializzata nella fornitura di soluzioni per la finanza quantitativa), e **Chief Marketing Officer LIST Group.**

---

Gen 04 – Feb 09: **GLESLIA S.r.L (oggi FIS).** Frutto di una joint-venture tra GLTrade (leader nella fornitura di sistemi per inoltri ordini sui mercati finanziari) e SIA Società Interbancaria per l'Automazione (leader sul il mercato italiano per l'automazione dei servizi bancari).

**Sales & Marketing Director**, gestione di uno staff di 15 persone.

Responsabilità diretta su:

- organizzazione, gestione e controllo vendite per il mercato italiano;
- gestione e controllo attività di presales;
- focus su risultati di vendita e di fatturato;
- report mensili alla casa madre;
- definizione budget di vendita;
- gestione e controllo organizzazione eventi specifici in collaborazione con ASSIOM ed ASSOSIM (associazioni di categoria)

---

Lug 00 – Dic 04: **CQG International LTD** (azienda USA leader nella fornitura di dati ed informazioni sui mercati finanziari in tempo reale, con forte ed approfondita specializzazione sull'analisi tecnica).

**Country Manager Italy, direttore responsabile della filiale italiana.**  
Negli ultimi tre anni la filiale italiana ha registrato una continua crescita.  
Crescita di oltre 50%.

*Dall'agosto del 2002* responsabile **Sales&Marketing** per **Grecia, Turchia, Medio Oriente, Africa, India e Pakistan.**

---

Apr 96 – Giu 00:

**Dow Jones Telerate** (leader nella fornitura di dati ed informazioni in tempo reale) impiegato con le seguenti mansioni:

**primi 6 mesi:** Sales Executive;

**dal novembre '96:** Systems Sales Executive Italy. Responsabile vendita della piattaforma integrativa di Dow Jones. 10 Piattaforme vendute in un anno.

**Nel giugno '98 Telerate** (controllata da Dow Jones) viene acquisita da **BRIDGE INFORMATION SYSTEM INC.**, società USA attiva nello stesso mercato. Assunto ruolo di **Major Account Sales Executive.**

Nel 1998 vincitore del premio quale miglior venditore per il Sud Europa (Portogallo, Spagna, Italia, Grecia, Turchia).

**Nel dicembre '98 Sales Manager.** Gestione di un gruppo di venditori e relativo business.

---

1988 - Mar 1996:

**Reuters Italia SpA** (leader nella fornitura di dati ed informazioni in tempo reale) impiegato con le seguenti mansioni:

- Tecnico hardware & software specializzato nell'installazione di sistemi proprietari Reuters - (1988-1990)
- Planning Engineer per Reuters home Systems. Responsabile per la gestione ed il coordinamento di tutte le risorse coinvolte nel progetto (1990-92).
- Membro di una business unit con mansioni di PRESALE e PROJECT MANAGER (1992-March 1996).

**Attività di Pre-sale:**

- Cooperazione con il Sales Executive nella stesura della proposta commerciale.
- Pubbliche relazioni con la clientela. Responsabile rapporti con terze parti (software houses, IT providers, etc...).
- Responsabile demo prodotti alla clientela (principalmente verso Chief Dealers, EDP Managers di banche, istituti finanziari, SIM, aziende).

**Attività di Project Manager:**

- Pianificazione ed implementazione di reti locali (LAN) e geografiche (WAN) di PC e W/S UNIX per le istituzioni di cui sopra.
- Controllo e gestione diretta delle risorse interne.

---

1987 - 1988

**EPSON Italia SpA:** tecnico manutenzione stampanti e PC.  
Esperienza nel gruppo di supporto tecnico.

---

Mag 1985 - Mag 1986 Servizio militare.

---

1979 - 1985

Studente lavoratore. Responsabile della gestione di un esercizio commerciale.

---

## **STUDI**

Qualifica: Diploma di perito elettronico  
Iscritto alla facoltà di fisica a Milano fuori corso

Corsi di specializzazione:

- FINANCIAL MARKETS
- SALES TECHNIQUES I & II
- PRESENTATION SKILLS
- TIME MANAGEMENT (Cegos)
- CUSTOMER CENTRIC/SOLUTION SELLING
- DEVELOPING MANAGERIAL SKILLS FOR DIRECTORS (Cegos)
- TCP/IP protocol, Operating Systems, LAN/WAN Networking

Lingue straniere: Inglese fluente, scritto e parlato, Shenker Method courses (level 50)  
Francese scolastico

## **PRINCIPALI INTERESSI**

- Socio AIS, Associazione Italiana Sommelliers. Da gennaio 2014 Sommelier
- Sport (nuoto, rafting, fitness)
- Musica di ogni genere