



Andrea Fumagalli

## Descrizione

## Biografia

Laureatosi con pieni voti in Ingegneria Aerospaziale nel 1995, **Andrea Fumagalli** ha avviato un percorso professionale nel settore delle vendite e della gestione, dimostrando capacità e successo in una varietà di ruoli chiave. La sua carriera inizia nell'aprile 1996 come Application Engineer presso Parametric Technology Corporation, dove lavora strettamente con i responsabili vendite per costruire e eseguire piani di vendita, oltre a realizzare presentazioni e dimostrazioni persuasive delle capacità dei prodotti e delle applicazioni di PTC. Durante questo periodo, Andrea si distingue per le sue eccellenti capacità di presentazione ai clienti esterni nel 1997 e contribuisce significativamente alla conquista di numerosi contratti grazie alle nuove funzionalità tecniche dei prodotti.

Nell'aprile 2000, Andrea assume il ruolo di Program Manager presso ASE Aerospace, dove entra a far parte dello staff del CEO, responsabile della gestione efficiente e redditizia della consegna dei prodotti e dei servizi dell'azienda, inclusa la manutenzione del software e il supporto dei prodotti fabbricati. Le sue responsabilità includono anche la gestione degli account, la supervisione della qualità e dell'impegno dei dipendenti e dei partner esterni, la pianificazione e la gestione del budget, il controllo delle entrate e delle spese del programma.

Successivamente, dal gennaio 2001 al febbraio 2004, Andrea diventa Account Manager presso OpenText, dove è incaricato di vendere software e sviluppare relazioni a lungo termine in tutto il territorio italiano per il mercato industriale. Tra i suoi successi in questo ruolo, Andrea incrementa la quota di mercato acquisendo mediamente 10-15 nuovi clienti all'anno e costruendo un team esteso con 3 nuovi partner per espandere le capacità dei partner.

Il percorso di Andrea prosegue presso EMC Computer Systems, dove ricopre il ruolo di Corporate Account Manager da gennaio 2009 a luglio 2009, e successivamente come Commercial Account Manager fino a dicembre 2008. In questi ruoli, si concentra sulla costruzione e coltivazione delle relazioni e opportunità all'interno degli attuali clienti di EMC e in alcuni prospetti strategici, raggiungendo e superando regolarmente gli obiettivi di vendita.

Nel luglio 2009, **Andrea Fumagalli** si unisce a BMC Software come Senior Account Manager, dove Ã responsabile della generazione di pipeline e dell'esecuzione su tutto il mercato del Nord Italia, concentrando i suoi sforzi sui principali account con alto potenziale e sviluppando il territorio attraverso una rete densa di integratori di sistema specializzati e partner. Durante il suo incarico, contribuisce fortemente all'incremento del business sui clienti e prospecti Enterprise.

Dal gennaio 2014 al gennaio 2016, Ã Director of Sales presso Moviri, dove guida il team di Account Managers nei mercati europei e del Medio Oriente, rimanendo vicino al campo per aggiungere costantemente valore in ogni fase del processo di vendita e guidando e facendo da coach agli AM attraverso esperienze di vendita diretta e tramite partner.

Il viaggio professionale di Andrea prosegue in ContentWise come Director of Sales da gennaio 2016 ad aprile 2018, dove guida il team di Account Managers nei mercati europei, asiatici e del Medio Oriente, focalizzandosi sulla generazione di nuovi business attraverso un approccio coerente e disciplinato: l'approccio MEDDIC.

In MongoDB, da aprile 2018 a gennaio 2021, Andrea ricopre il ruolo di Senior Enterprise Account Executive, con la responsabilitÃ di generare nuovi affari attraverso attivitÃ di vendita diretta e tramite la collaborazione con terze parti sulle aziende Enterprise, gestendo i ricavi per il territorio del Nord Italia e raggiungendo obiettivi di vendita eccezionali.

Successivamente, da gennaio 2021 a gennaio 2024, Andrea assume il ruolo di Vice President of Global Sales presso Akamas, dove progetta nuove strategie di vendita piÃ¹ efficaci, supervisiona l'attivitÃ di vendita quotidiana, incontra i principali clienti, redige report di vendita e lavora per commercializzare e promuovere i prodotti e i servizi di AKAMAS.

Infine, l'ultima tappa del suo percorso professionale lo vede nel ruolo di **Country Sales Manager presso Scalapay** a partire da gennaio 2024, posizione che attualmente ricopre.

Nel suo nuovo ruolo, **Andrea Fumagalli** mira a dinamizzare il mercato italiano del BNPL, sostenendo i brand partner e i negozi fisici nella creazione di un'esperienza d'acquisto flessibile e conveniente. L'approccio innovativo di Scalapay, che consente di effettuare acquisti a rate senza interessi, si prefigge di migliorare significativamente il modo in cui oltre 5 milioni di utenti accedono ai beni di consumo, collaborando con marchi leader in settori vari, dall'abbigliamento al turismo.

[Profilo LinkedIn](#)