

PARIDE RIPOLDI

Head of Sales & Alliances
Digital Transformation & AI

paride.ripoldi@gmail.com
+39 348 345 2060
linkedin.com/in/parideripoldi
Italia

PROFILO PROFESSIONALE

Senior executive con consolidata esperienza nel campo della Digital Transformation, capace di unire leadership e visione strategica a livello enterprise. Track record dimostrato nello sviluppo e nella crescita di business practice e nella gestione di relazioni a livello C-level. Specializzato in Intelligenza Artificiale, accompagna le aziende dall'analisi dei processi all'adozione concreta di soluzioni AI, traducendo le esigenze di business in soluzioni tecnologiche a valore.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Head of Sales & Alliances

2023 – oggi

Artea

Milano, Italia

- Responsabile di Sales & Alliances con supervisione di tutte le attività di Business Development e dei rapporti con vendor e partner; coordinamento cross-funzionale tra Marketing e R&D.
- Promozione dell'adozione dell'Intelligenza Artificiale presso le organizzazioni clienti per aumentare l'efficienza, automatizzare i processi, migliorare velocità e coerenza del servizio e valorizzare i customer insight a supporto delle decisioni.
- Conduzione attiva delle attività di pre-sales facendo leva su solide competenze di tecnologia, architetture enterprise e analisi dei processi, traducendo le esigenze di business in soluzioni AI-driven e value proposition concrete.

Italian Ambassador & CEO Italy

2021 – oggi

NoWaterNoUs (No Profit)

Parigi, Francia

- NWNU sostiene e finanzia iniziative legate alla sostenibilità delle risorse idriche, con l'obiettivo di costruire un movimento globale sui temi dell'acqua e dello sviluppo sostenibile.
- Aree di focus: accesso all'acqua, sanitation, impatto climatico e biodiversità, a supporto della crescita economica e della riduzione della povertà.

Director & Co-Founder

Gen 2023 – Ott 2023

ThinksWright

Milano, Italia

- Ruolo di CEO con supervisione di sales, business development e gestione delle alleanze nell'ecosistema vendor e partner; coordinamento delle attività cross-business con OXYN Group sul mercato Salesforce.

- Supporto ai clienti in progetti di Discovery, Assessment e Digital Transformation, con un portfolio ampio: CRM (Salesforce), ERP, Integration Platform (MuleSoft, OIC), BI, AI e SaaS Procurement.

CTO – Director del Salesforce Competence Center

Ott 2021 – Dic 2022

Techstar

Udine, Italia

- Costruzione del Salesforce Competence Center da zero: business development, strategia, alliance e marketing; definizione della Go-To-Market strategy aziendale.
- Responsabile delle iniziative di innovazione, inclusa l'integrazione tra Salesforce e Metaverso attraverso la soluzione MetaForce.

Senior CRM Manager — Salesforce Business Practice Leader

Set 2020 – Ott 2021

Econocom (Bizmatica)

Milano, Italia

- Creazione e sviluppo da zero della Salesforce Practice, con piena ownership di business development, strategic planning e setup organizzativo, con riporto diretto al CEO.
- Gestione end-to-end della crescita della practice: team building e recruitment, definizione della go-to-market strategy, iniziative di marketing e sviluppo della pipeline, posizionando Salesforce come leva strategica per i progetti di Digital Transformation.
- Direzione della business unit Salesforce, con supervisione delle performance commerciali, gestione delle risorse e allineamento strategico agli obiettivi aziendali; engagement diretto di clienti enterprise a livello C-level.

Salesforce & Pegasystems Business Partner EMEA — DCX CoE

Dic 2019 – Ago 2020

Capgemini

Milano, Italia

- Punto di riferimento strategico tra market unit, clienti e technology vendor, con guida dei business plan e della crescita della pipeline focalizzata sull'innovazione CX.
- Engagement di stakeholder a livello CxO, con supporto al ciclo completo di pre-sales, dallo shaping dell'opportunità alla delivery di proposte executive.
- Allineamento delle esigenze del cliente con soluzioni complesse e multi-dominio in ambienti enterprise.
- Contributo al posizionamento di soluzioni basate su MuleSoft, Vlocity, RPA, AI, IoT, Analytics e piattaforme Contact Center.

Pegasystems Business Manager Nord-Ovest Italia & Sales Specialist

2018 – 2019

Archiva

Verona, Italia

- Gestione di progetti di Digital Transformation basati sulla piattaforma cloud Pegasystems (CRM/BPM).
- Presidio di account enterprise e sviluppo di nuove opportunità, con relazioni a livello C-level.

Sales Manager & Pre-Sales — Salesforce Solutions

2017 – 2018

Lutech (Enigen)

Milano · Torino, Italia

- Generazione e sviluppo di opportunità Salesforce, con gestione della pipeline tramite Salesforce CRM e posizionamento di soluzioni multi-cloud su Sales, Service e Marketing.
- Supervisione del processo di vendita end-to-end, dalla qualificazione dell'opportunità alla chiusura, con engagement di stakeholder a tutti i livelli e negoziazioni a livello C-level.

Account Manager — Salesforce Business Unit Development

2014 – 2017

Nexus Advanced Technology

Milano, Italia

- Costruzione della partnership Salesforce e creazione da zero della relativa business unit.
- Gestione del ciclo di vendita completo, sviluppo della pipeline e relazioni con vendor e clienti.

Senior EMEA Solution Specialist — Cloud Services

2009 – 2014

Atlantic Technologies (Engineering)

Milano, Italia

- Progettazione e gestione di progetti Cloud Contact Center basati su Oracle CRM e Marketing Cloud, presidiando sia l'architettura tecnica sia i requisiti di business.
- Ruolo di Pre-Sales Specialist e Project Manager per soluzioni VoIP e SaaS, contribuendo al posizionamento strategico e alla delivery di piattaforme cloud per il customer engagement.

COMPETENZE DIGITALI

PIATTAFORME & TECNOLOGIE

Salesforce	**HubSpot**	**Pegasystems**
MuleSoft	**Oracle CRM**	**Marketing Cloud**
AI Agents (ChatGPT, Claude, Gemini)	**RPA & Automation**	**BI & Analytics**

PRODUTTIVITÀ & COLLABORATION

Microsoft Word	**Microsoft Excel**	**Microsoft PowerPoint**
Outlook	**Social Media**	

LINGUE

Italiano	■■■■■	*Madrelingua*
Inglese	■■■■□	*Avanzato — fluente in contesti business*
Francese	■■■□□	*Intermedio — uso professionale*

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Diploma di scuola superiore — Indirizzo ICT

Istituto Tecnico Scientifico Leonardo da Vinci · *Diplomato*

INFORMAZIONI AGGIUNTIVE

Patente di guida: **B**

Nazionalità: **Italiana**

Trattamento dati: *Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del Regolamento UE 2016/679 (GDPR) e del D.lgs. 196/2003 e successive modifiche.*