



Giuseppe Rossano

Corporate Account Manager, Citrix Systems

Corporate Account Manager nella struttura vendite italiana di Citrix Systems da novembre 2001.

Giuseppe Rossano, nato a Milano nel 1963, si è laureato in scienze dell'informazione nel 1989. Ha iniziato l'attività professionale in IBM nel 1990 come system engineer e ricopre incarichi diversi in funzioni indirizzate allo sviluppo, al marketing, al supporto ed alla vendita di prodotti SW ed HW.

Nel 1994 assume l'incarico di responsabile commerciale per il software di base sul canale OEM per la direzione IBM Software.

Nel 1996, con l'incarico di Business Developer Manager, entra a far parte del team di start-up del Branch Office italiano di Toshiba, divisione PC, partecipando alla definizione ed implementazione di tutti i processi aziendali e contribuendo al successo della filiale italiana.

Nel 1999 Con l'incarico di "Responsabile Sviluppo Nuovi Clienti" viene chiamato in Lexmark International per coordinare un team di persone dedicato alla ricerca ed allo sviluppo di nuovi clienti e partners. Il team, composto da 4 specialisti di "soluzioni di stampa", era focalizzato sui clienti large account, consultant e system integrator.

Da novembre 2001, Giuseppe Rossano fa il suo ingresso in Citrix Systems assumendo la responsabilità commerciale per lo sviluppo di progetti con i clienti large account. Al diretto riporto del country manager, il suo ruolo consiste nello sviluppare e coordinare le attività progettuali e di vendita sui clienti strategici, in armonia e con il supporto dei partner del Canale certificato Citrix.