

INDICE

1. Security Summit 2019
2. Pubblicazioni - Articoli
3. Domande-Offerte di lavoro

NUOVI SOCI

Diamo il benvenuto a:

- o REEVO (Milano)
- o Axians SAIV (Vicenza)

1. Security Summit 2019

Ecco le date dei Security Summit del 2019:

- 12-13-14 Marzo a Milano
- 23 Maggio a Treviso
- 5 Giugno a Roma
- 3 Ottobre a Verona.

Sono allo studio altre tappe, tra le quali una a Genova, da tenersi in settembre.

2. Pubblicazioni - Articoli



"Rapporto Clusit 2018 sulla Sicurezza ICT in Italia", Edizione Settembre.

<https://clusit.it/rapporto-clusit/>

CYBERSECURITY360

"Resilienza, contro gli attacchi informatici: linee guida per le aziende", a cura di *Giancarlo Butti*.

<https://www.cybersecurity360.it/soluzioni-aziendali/resilienza-contro-gli-attacchi-informatici-linee-guida-per-le-aziende/>



"Agosto: l'Italia è nella top ten delle possibili fonti d'attacco", a cura di Trend Micro

https://www.trendmicro.com/it_it/about/newsroom/press-releases/2018/20181015-l-italia-e-nella-top-ten-delle-possibili-fonti-d-attacco.html



"Le regole del GDPR e la profilazione inconsapevole", a cura di *Andrea Rui*.

<http://www.datamanager.it/2018/10/le-regole-del-gdpr-e-la-profilazione-inconsapevole/>



"Cybersecurity kit di sopravvivenza. Il web è un luogo pericoloso. Dobbiamo difenderci!", a cura di *Giorgio Sbaraglia*.

<http://www.goware-apps.com/cybersecurity-kit-di-sopravvivenza-il-web-e-un-luogo-pericoloso-dobbiamo-difenderci-giorgio-sbaraglia/>

3. Domande-Offerte di lavoro

Importante multinazionale, socia Clusit, ricerca una figura di Cybersecurity Sales Specialist.

DESCRIZIONE GENERALE

La figura di Cybersecurity Sales Specialist, sarà dedicata alla vendita di servizi e soluzioni di CyberSecurity a clienti che si posizionano sul mercato Enterprise nell'area Nord.
Riporterà al Responsabile della Practice di Sicurezza.

MANSIONI

Il/la Cybersecurity Sales Specialist avrà le seguenti responsabilità:

- Sviluppo e gestione di un portafoglio clienti con particolare riferimento ai settori bancario, assicurativo, Energy, Utility e Manifatturiero
- Cross-selling con le altre offering DXC
- Sviluppo dei canali con i partner vendor per la rivendita di prodotti/soluzioni di Cybersecurity
- Coordinamento End to End del team locale di Cybersecurity per garantire una coerenza tra la strategia di go to market e quella di delivery
- Allineamento e reporting con la leadership
- Supporto alle attività di Marketing in area Nord

COMPETENZE RICHIESTE

Precedente esperienza in società operanti nel mercato IT e della Cybersecurity;
Portafoglio relazionale che includa i principali player delle maggiori industry sul mercato Nord e milanese;
Capacità relazionale, empatia, approccio orientato al risultato, capacità di lavorare per obiettivi, serietà, puntualità, autonomia;
Esperienza nella vendita di soluzioni Enterprise in ambito CyberSecurity;
Capacità organizzativa e spiccate doti comunicative;
Proattività e capacità di problem solving;
Accurata gestione del forecast.

COSTITUISCONO TITOLO PREFERENZIALE

Referenze prodotte dai clienti
Buona conoscenza lingua inglese sia scritto che parlato
Esperienze di lavoro in ambito Cybersecurity

SEDE DI LAVORO

Milano

CONTRATTO

Si offre un contratto a tempo indeterminato.
L'inquadramento e il trattamento economico saranno valutati individualmente in base all'esperienza nel settore.

Chi fosse interessato può scrivere a info@clusit.it

CLUSIT - ASSOCIAZIONE ITALIANA PER LA SICUREZZA INFORMATICA*

Sede legale presso l'Università degli Studi di Milano
Dipartimento di Informatica "Giovanni Degli Antoni"
Via Celoria 18, 20133 Milano
Sede amministrativa: Via Copernico 38, 20125 Milano - cell. 347.2319285

* associazione senza fini di lucro, costituita il 4 luglio 2000

© 2018 Clusit - Vietata la riproduzione
Clausola di esclusione della
responsabilità e informazioni relative al
Copyright: www.clusit.it/disclaimer.htm