

# Riccardo De Filippo – consultant et formateur



[Voir CV Visuel](#)

---

## Spécialiste des contextes multi-domaine d'entreprise

Expérience réelle multi-domaine en direction, ventes, marketing, communication, design, ingénierie, formation, services, support, gestion du changement

Expérience réelle entre startups, PME, et multinationales

Expérience réelle entre secteurs variés : construction, logiciels, réseaux informatiques, services web, automation industrielle, authentification biométrique, conseil d'entreprise

Orateur expérimenté en FR, EN, IT

---

## Un accompagnement pratique, orienté résultats

- **Ventes récurrentes** fondées sur la réussite des clients : analyse, plan, exécution, résultats
- **Marketing produit** pragmatique et structuré : analyse, plan, exécution, résultats
- **Innovation de modèle d'affaire** en contexte numérique
- **Gestion du changement** multi-domaine

---

## Expérience professionnelle

<b>Co-fondateur</b> – Dr.PME consulting, Lausanne	2021 – aujourd'hui
<b>Stratégie et ventes</b> – Global ID SA biometric authentication, Lausanne	2020 – aujourd'hui
<b>Développement ventes partenaires, stratégie de formation partenaires, communications d'intégration des acquisitions, communications stratégiques et gestion du changement</b> – Cisco Systems networks, Rolle	2006 – 2019
<b>Consultant développement affaires</b> – Aitek SpA software, Gênes	2005
<b>Consultant communications stratégiques</b> – Excelsa Spa software, Milan	2005
<b>Partenaire de développement des affaires</b> – La44 Srl holding, Milan	2003 – 2005
<b>Directeur général et partenaire</b> – Baumann Ferco Srl automation, Milan	2002 – 2003
<b>Directeur général</b> – web2CAD SpA web services, Milan	2000 – 2002
<b>Programmes de ventes partenaires, marketing développeurs</b> – Autodesk EMEA software, Neuchâtel	1994 – 1999
<b>Ventes et marketing partenaires</b> – Softdesk Europe software, Waterloo	1993 – 1994
<b>Marketing &amp; formation</b> – CEFI Technologies software resale, Paris.	1992 – 1993
<b>Ventes internationales partenaires</b> – Keops Informatique software, Marseille	1987 – 1990

---

## Formation professionnelle

Fast Track Board Academy – EPFL Innovation Park, Lausanne	2020
Digital Disruption Certificate – IMD Business School, Lausanne	2016
Pragmatic Marketing Foundations, Focus, Market, Launch – Pragmatic Institute, Arizona	2013 & 2016
Speak to Inspire – Stand & Deliver, California	2014
Emerging Leader Programme – Matchett Group, UK	2008
Target Account Selling – Altify, California	1998
Crossing the Chasm – The Chasm Group, California	1997
Management Leadership Training – Wilson Learning, Minnesota	1996

---

## Formation académique

Master of Architectural Design Automation (DEA Xiao) – Université d'Aix-Marseille	1989
Bachelor of Architecture – McGill University (Montréal)	1985

---

## Contact

[www.linkedin.com/in/riccardodefilippo](http://www.linkedin.com/in/riccardodefilippo)

[riccardo@drpme.ch](mailto:riccardo@drpme.ch)

[www.drpme.ch](http://www.drpme.ch)