

FORMATORE / EXPORT MANAGER / STRATEGIC MARKETING MANAGER

L'amore per lo studio e per l'approfondimento mi hanno spinto a frequentare, nel corso della mia carriera professionale, molteplici Corsi di Specializzazione e di Perfezionamento. Ho svolto **Docenze** in ambito **accademico/istituzionale** in lingua **italiana** e **inglese**, ho progettato e gestito Corsi di **Formazione Manageriale** focalizzati su aspetti **commerciali/strategici/direzionali**. La mia lunga esperienza come **Direttore Commerciale** ed **Export Manager** mi permette di offrire esempi concreti e gestire simulazioni a caldo, rendendo pragmatica ed efficace la trasmissione di contenuti che, diversamente, potrebbero arrivare in modo arido o accademico. La conoscenza **agonistica e professionistica della pratica sportiva**, infine, completa il mio profilo come docente e come formatore, arricchendolo di una parte psicodinamica ben allineata alle logiche del Management nazionale e internazionale. Nel Novembre 2020 ho ottenuto la **certificazione delle competenze** da RINA/FEDERMANAGER come **Manager per l'Internazionalizzazione** d'Azienda e regolarmente iscritto agli albi del MISE (*Ministero per lo Sviluppo Economico*).

DOCENZE D'AULA

Ho progettato e gestito interventi di alta formazione manageriale in lingua italiana e in lingua inglese per Aziende Multinazionali e Istituti Universitari e di Formazione Manageriale:

2016 a oggi – IAR: INTERNATIONAL ACADEMY OF ROME – BAU GLOBAL (Rome/Istanbul) – 4 Corsi Universitari:

- International Business Management (48 ore)
- Global Management (48 ore)
- Strategic Marketing Management (42 ore)
- Business Planning & International Relationships Management (42 ore)
- Project Management and Sustainability (40 ore)

2012/2019 – PETROLTECNICA S.P.A. – PTAP S.P.A. – MPT S.P.A. (Rimini/Milano/Istanbul/Taipei)

Intervento formativo sul Management della Branch locale e su Forze di Vendita (Italia/Estero) – *Corsi semestrali*

- International Area/Potential check/scouting; Client's Chain of Command; Emergency Escalation Protocol; Business Modelling; Quantitative Business Methods; Business/Case Report & Analysis; Commercial approach to International Tenders; Strategic Networking; Stress-Test for potential facilitators; Huge-project cost-estimation patterns and protocols; Marketing MIX focused on specific Field of Business; Personal-Business Monitoring TIPS; (20 ore)
- Project Management Basics, Elementi di Global Management su scala internazionale; Elementi di Diritto Commerciale Internazionale, Sessione di gestione dello stress; (12 ore)
- Elementi di Strategic Marketing; Elementi di Scenario Planning. (12 ore)

2000 al 2009 – SIEMENS SPA – Formazione personale di vendita interno e partner commerciali

(Milano/Roma/Genova) – Intervento finalizzato alla promozione di una nuova consapevolezza delle prerogative commerciali interne attraverso un training di 32 ore complessive:

- Business Modelling e Prospecting Commerciale sul Cliente Privato/Pubblico;
- Tendering: preventivazione, analisi matriciale SWOT, Road-Map per accordi per ATI verticale/orizzontale;
- Spazio di manovra negoziale, service e manutenzione, POS e Technical Service Support Agreement;
- MOU, LOI, Cooperation Agreement, Agenzia, Procacciamento, Distributore;
- Marketing-MIX planning;
- Elementi di Diritto Commerciale – Elementi di Marketing.

1997 a oggi – IAKSA INTERNATIONAL – FILPJK CONI – Docente Federale di Sport da

Combattimento (formatore di Istruttori) e pluricampione mondiale di Kickboxing. Erogazione di sessioni di training di 8/12 ore su ciascun argomento:

- Coaching e gestione/valorizzazione della singolarità dell'atleta (Alta specializzazione dello Sport CONI);
- Psicodinamica del Confronto;
- Sviluppo programma di Protezione e protocollo difensivo;
- Competizione (Sport – Business – Rapporti interpersonali – Traguardi personali);
- Metodologia e pratica della gestione dello stress e del Focus all'obiettivo.

FORMAZIONE E PUBBLICAZIONI

- Bachelor of Arts (with Honors) in **International Business** – The Nottingham Trent University (UK) – 1998
- Master in **Executive Business Coaching** – Life Learning International Institute (Milano) – 2020 *International Licence Code Number: 72126-463538-191065*
- Certificate in **Intercultural Negotiation** – ELLECUBICA School – Brescia – 2019
- Mini Master in **Contrattualistica Internazionale** Confindustria/Praktica Srl – International Contractual Law course for Export Managers (Ravenna/Bologna) – 2014
- Certificate in **"Dirigente della Sicurezza"** (Rimini) – 2014
- Mini Master in **Export Management** – Scuola "Il Sole24ore" – Marketing Strategies and Networking for Company Internationalization (Milano) – 2013
- Certificate in **Corporate Business Strategy** – MIM (Manhattan Institute of Management – NYC/Roma) – 1999
- Master in **Sport Management**. – E.N.A.I.P.-C.E.E. (Bari – Roma) – 1998
- Certificate in Personal & Logic Security – Istituto GIS (Roma/Carrara) – 1997
- **Autore di pubblicazioni (Saggistica, Romanzi, Testi di Economia)**; in particolare:
 - "EXPORT MANAGEMENT: Manuale di Internazionalizzazione d'Impresa" – BONFIRRARO EDITORE – Catania – 2016
 - "[Business is Fight] – Global Management Lectures" – CHK-XCL for Business EDITORE – Genova – 2017
 - "Psicodinamica del Confronto e Pragmatismo Operativo" – Scuola delle Cose Antiche – Bologna – 1997

PERCORSO PROFESSIONALE

- **EXPORT DIRECTOR / EXECUTIVE SALES SPECIALIST**
PETROLTECNICA SPA – Decontaminazione Ambientale – Oil & Gas (Rimini) 2012/2020
Creazione, gestione e finalizzazione diretta delle relazioni e delle negoziazioni sia con i possibili Partner (Tockheim, Syndial, GIA Technology, Mepsan AS, DEMECO/Glencora AS, WAZEN AS, Yuan Fan BROS. Ltd, Alghanim Kuwait GROUP, ODR Iceland LTD, REFINER Ltd, Bonatti SpA, ABB SpA, etc.) sia con i Clienti principali per migliorare il Business della Società, **garantendo gli obiettivi definiti con il Top Management: Vendite, Ordini, Utile lordo, EBIT**; Gestione di un **team di 10 risorse** (PM, Ingegneri Senior, Geologi) per sviluppare le attività aziendali in Europa (principalmente Nord e Nord Est) e in Medio Oriente (Turchia, Kuwait, Emirati Arabi), con sortite in Asia (Cina, Taiwan, Corea del Sud); coinvolgimento in JVC estere in qualità di Vice-President del CdA (Istanbul/Taiwan).
- **STRATEGIC MARKETING DIRECTOR**
PTT-GROUP S.P.A. – Impianti e Servizi Tecnici Integrati (Roma, Milano) 2015/2018
Ho gestito il piano di rilancio dell'azienda attraverso un processo strutturato che ha previsto: un'analisi della *reputation* interna ed esterna, un'analisi di fatturato, profitto e costi di ciascuna unità produttiva e dipartimento, un'esplorazione dei potenziali nuovi mercati di sbocco per le Società del Gruppo che includesse i trend macroeconomici, il grado di concorrenza interna del settore di Business, i rischi commerciali e finanziari connessi, la redditività e i benefici potenziali acquisibili, la titolarità a erogare il servizio; sulla base dei primi esiti sono state operate simulazioni quantitative e ne è stato apprezzato l'impatto sulla struttura corrente, con evidenza delle azioni richieste e dei relativi costi, sia finanziari che temporali (investimento); è stata proposta una soluzione articolata (**Piano di Marketing Strategico di differenziazione/diversificazione/conversione**), successivamente ratificato dal CdA dell'Azienda e implementato, sotto la mia supervisione.
- **NATIONAL SALES DIRECTOR**
ATS ADVANCED TRAFFIC SYSTEMS SRL – Automazione Industriale (Roma) 2010/2012
Gestione della forza vendita tra Agenti, Procacciatori e Sales Manager interni, implementazione dei piani formativi e **attività di docenza** su temi relativi alla strategia commerciale. Stesura del Business Plan in termini di fatturato, volumi e marginalità, GANNT diagram, fondato su simulazioni di Budget di Vendita condivisi con i Partner locali e con i KEY Customers dei mercati di Destino; fidelizzazione dei Key Customers (eventi, conferenze, complementary field-trial).
- **NATIONAL SALES DIRECTOR**
AJ MOBILITY SRL – Automazione Industriale (Roma, Spoleto) 2009 /2010
Responsabile della definizione di obiettivi specifici per lo sviluppo di un piano strategico di marketing coerente e proficuo per le società del Gruppo; Progettazione, coordinamento, realizzazione e controllo di tutte le iniziative legate al lancio sul mercato di un prodotto/servizio o di una linea di prodotti/servizi.

GIUSEPPE SANTANGELO

➤ NATIONAL BUSINESS LINE MANAGER / SALES & MARKETING MANAGER

SIMENS SPA – Automazione/ Impiantistica Industriale (Roma, Milano) 2001/2009

Responsabile delle forze di Vendita e **Membro di comitati strategici commerciali** con l'obiettivo di sviluppare una strategia commerciale comune per le società del gruppo, finalizzata a ridurre le sovrapposizioni e le inefficienze, a rimotivare opportunamente gli staff commerciali in un'ottica sinergica di cooperazione a fronte di un beneficio diffuso quantificabile; Responsabile dell'elaborazione della proposta commerciale su temi commerciali e legali per la formulazione delle offerte: impatto su costi, gestione dei rischi, analisi Cash/Flow e relative richieste da porre al comitato investimenti, verifica della sostenibilità finanziaria e complementi a corredo.



DATI PERSONALI

Personal Mailbox: *Joes.Ps.Mail@Gmail.com*

