

# Mr. Joe Giuseppe Santangelo

## SINTESI PROFESSIONALE

In qualità di **Direttore Commerciale** e di **Export Director** ho maturato una solida esperienza all'interno di importanti aziende multinazionali nei settori OIL & GAS, Automazione Industriale, Impianti e Servizi Tecnici, Servizi Integrati di Bonifiche Ambientali (contaminazione da idrocarburi) e Semiconduttori. Ho coordinato le vendite e ho contribuito al consolidamento e al miglioramento dei risultati in termini di fatturato e redditività. L'esperienza maturata, sia da un punto di vista commerciale che tecnico e giuridico, mi ha permesso di acquisire un'ottima conoscenza del Mercato (clienti, fornitori, prodotti, competitor) e delle sue dinamiche. In circa 25 anni di esperienza, ho gestito direttamente Key Customers (O&G Companies in aree estere) e Key Partners (multinazionali di settore impiantistico), impostando strategie che hanno portato all'incremento del Market-Share aziendale, della reputazione e della titolarità a operare diffusamente nel mercato di destino. Infine, ho anche rivestito la posizione di **Strategic Marketing Manager** un Gruppo industriale che totalizza 100 Mio€ di turnover. Dal 2019 ho cominciato a dedicarmi allo sviluppo strategico di progetti complessi in ambito Finanza Agevolata in qualità di **Business Development Project Leader**. 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*). Dal 2021 a oggi ho ricoperto la posizione di **Chief Marketing Officer** per una Società attiva in ambito Semiconduttori, assommando al ruolo la delega di **Investors' Relationships Manager**. Molteplici esperienze presso Università private e Scuole di Business completano il profilo come **Docente/Lecturer** di materie economiche.



## AREE DI ESPERIENZA PROFESSIONALE

### SALES / EXPORT

- ✓ 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 15 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, Korea del Nord);
- ✓ **Analisi e sviluppo di Modelli di Business** efficaci e coerenti con le prerogative del Mercato di destinazione e del Partner, sviluppo della **strategia commerciale** dei mercati esteri per l'Europa e il Medio Oriente, nella prospettiva di finalizzare accordi di cooperazione strategica e commerciale con partner locali (B2B) e clienti finali (B2C). Relazioni con Proprietà, Direttore Generale e/o Direttore Commerciale;
- ✓ Start up dell'ufficio commerciale estero: analisi fatturato globale e profitto lordo, analisi dei costi, dei servizi esportabili e dei mercati target potenziali (segmentati in paesi strategici e tattici), individuazione delle aree strategiche in accordo con l'Amministratore Delegato, **sviluppo del Piano d'Azione e relativa implementazione**;
- ✓ **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;
- ✓ Analisi del mercato e di concorrenza e classificazione dei clienti e dei prodotti;
- ✓ 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);
- ✓ 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;
- ✓ **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.

## PRINCIPALI RISULTATI E PROGETTI

- Progetto di cooperazione Siemens / Enel Sole 2002;
- Sviluppo di un piano industriale di 3 anni per l'integrazione delle società ATS e ZEAG AG;
- Assegnazione di due gare per un valore di **oltre 3,5 Mio€**;
- Responsabile del progetto in Medio Oriente della Gara Snam: cliente Italiano circa 1 Mio€;
- Startup Branch Instabul: accreditamento, certificazioni STAFF-Recruiting e coaching, sviluppo Network di Clientela, campagna di comunicazione istituzionale, allineamento policy della Branch alla policy Corporate;
- 2012/2016 primi 5 anni sviluppo Export Manager: processo di internalizzazione branch costituita in Turchia e in Taiwan, **acquisizione ordini 8% del fatturato**, sviluppo JVC in Qatar e Kuwait;
- 2018/2019: 3,5 Mio€ Sales;
- Costruzione di un processo commerciale che coinvolgeva le aziende indipendenti del gruppo;
- Creazione di un servizio integrato: ho coordinato commercialmente e tecnicamente tutti gli operatori del settore (cfr: Clienti ↔ Fornitori ↔ Agenti ↔ Software House ↔ Ufficio di comunicazione esterno ↔ Piattaforme social sul WEB ↔ Ingegneria interna/esterna), per concepire, sviluppare e realizzare un servizio integrato che eccedesse le banali aspettative del Cliente finale, con attenzione all'utente finale.

## STRATEGIC MARKETING MANAGEMENT

- ✓ Sviluppo piani di marketing annuali per la linea di business e strategie per aumentare la quota di mercato;
- ✓ Responsabile della definizione di obiettivi specifici per lo sviluppo di un piano strategico di marketing coerente e proficuo per le società del Gruppo;
- ✓ In qualità di **Strategic Marketing Manager**, con l'arrivo del nuovo AD 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;
- ✓ 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.

## PRINCIPALI RISULTATI E PROGETTI

- Ho sviluppato un piano di conversione industriale del Business di tutte le Società consorelle del Gruppo (**Turnover complessivo = 100 Mio€ Sales**) finalizzato alla diversificazione delle attività (con relative ipotesi di conversione delle linee industriali, ovvero delle risorse umane impattate) e alla differenziazione dei Mercati di destino (utilizzando il criterio utilitaristico della redditività del mercato, combinato con le eccellenze interne e l'efficientamento dei prodotti/servizi attuali/futuri, con particolare attenzione a costi e necessità di investimento). Il Piano è stato successivamente adottato e implementato.



## AZIENDE E RUOLI (significativi)

<b>ELES Semiconductor Equipment S.p.A</b> PG Settore: Semiconduttori	<b>Chief Marketing Officer + Sales Team Coordinator</b> <b>Investors' Relations Manager</b>	2022 - NOW
<b>AGESVIN Srl</b> Roma Settore: Finanza Agevolata – Varie Industry	<b>Sr. Partner - Business Development Project Leader</b>	2020 - 2021
<b>Petroltecnica SpA</b> Rimini/Roma/Milano Settore: Ambiente – OIL & GAS	<b>Export Director</b> <b>Strategic Marketing Manager</b>	2012- 2020

<b>ATS (Advanced Traffic Systems) Srl</b> Roma Settore: Automazione - Intelligent Traffic Systems	<b>National Sales Director</b>	2010 – 2012
<b>AJ Mobility SpA</b> Roma/Spoleto Settore: Automazione - Intelligent Traffic Systems	<b>National Sales Director</b>	2009-2010
<b>SIEMENS Spa</b> Roma/Milano Settore: Automazione e Impiantistica Industriale	<b>National Business Line Manager</b> <b>Marketing &amp; Sales Manager</b>	2007 – 2009 2000 - 2006



## FORMAZIONE

- **Laurea:** *Bachelor of Arts (with Honors) in International Business* – Nottingham Trent University (UK) – 1998 110/110 com laude
- **Master:** *Master in Executive Business Coaching & Counseling* – Life Learning International Institute (Milano) – 2020 *International Licence Code Number: 72126-463538-191065 – 85/100*
- **Certificate** in *Strategy Professional* – UDEMY Business School – UK – 2022
- **Certificate** in *Professional Communication Skills for Business* – UDEMY Business School – UK – 2021
- **Executive Certificate** in *Sales Management* – International LL Institute – Milano – 2021
- **Certificate** in *Strategic Marketing Management* – International LL Institute – Milano – 2020
- **Certificate** in *Diritto Commerciale Internazionale* – International LL Institute – Milano – 2020
- **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) – 2000
- **Master** in *Sport Management*. – E.N.A.I.P.-C.E.E. 600 ore (Bari – Roma) – 1999
- **Certificate** in *Personal & Logic Security* – Istituto GIS (Roma/Carrara) – 1997



## CONOSCENZE LINGUISTICHE

- Inglese (Orale/Scritto/Conversazione): Eccellente
- Spagnolo: Scolastico



## HOBBIES E INTERESSI

- Docente federale di Sport da Combattimento (formatore di Istruttori) e pluricampione mondiale di Kickboxing
- Autore di 19 pubblicazioni (Saggistica, Romanzi, Testi di Economia)
- Docente di *International Business, Global Management* ed *Export Management* presso IAR – Roma-Istanbul (lingua inglese) – UNITELMA SAPIENZA (lingua italiana) e altre Scuole di Business
- Sport Mental Coach certificato
- Studioso e appassionato di Filosofia, Fisica, Antropologia



## DATI PERSONALI

Personal Mailbox: [Joes.Ps.Mail@Gmail.com](mailto:Joes.Ps.Mail@Gmail.com)

Linkedin Profile: <https://www.linkedin.com/in/joe-santangelo/>

Ps -Mobile: +39 349 240.43.14



Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n°196 e dell'art. 13 GDPR 679/16.

FEDERMANAGER

Federation  
**RINA**  
CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM