

## LUIGI CASCIARO



### DATI PERSONALI:

Nato a Lecce il 23 Aprile  
Nazionalità: Italiana

### INDIRIZZO:

Via Buccarelli  
73100 – Lecce (LE)

Viale Campania 26/A  
20133 – Milano (MI)

### TELEFONO:

+39 328 6535272

### WEB:

casciaroluigi@gmail.com  
Skype: katrax2000

### LINKEDIN:

<https://it.linkedin.com/in/luigicasciaro>

### SKILLS:

Sales Development B2B  
Energy Management  
Business Development  
Product Development

Autorizzo al trattamento dei miei dati personali ai sensi del D. Lgs. 30 giugno 2003, n 196 e successive modificazioni

## LETTERA DI PRESENTAZIONE

Spett.le Azienda,  
Egregio Hr Director,

Sono Luigi Casciaro, Lecce, disponibile a trasferimenti in Italia e all'estero.

Ho un'esperienza lavorativa pluriennale maturata in Società di medie e grandi dimensioni, operanti in mercati quali green economy, innovazione e beni di largo consumo.

I miei interlocutori sono spesso director o manager di una corporate o una multinazionale o founder di pmi.

Mi piace relazionarmi con i Clienti e offrire loro una consulenza continua per un rapporto duraturo nel tempo.

### Attività Sales Account:

- Sviluppo di new Business
- Reperimento nuovi Prospect - cluster A+ / A / B
- Gestione Partner - cluster A+ / A / B
- Gestione e Monitoraggio Budget
- Analisi di mercato
- Gestione e formulazioni ad hoc di offerte commerciali (sconti, pagamenti, consegne, ecc)
- Gestione Cliente

### Attività Product/Business Developer:

- Scouting nuove tecnologie
- Reperimento produttori tecnologie
- Negoziazione accordi quadro
- Import / Export activities & burocracy
- Collegamento con ufficio tecnico e progettazione
- Concept plan preliminare ed esecutivo
- Burocrazia Prototipazione e brevetti

Mi propongo alla Vs società come professionista, alla ricerca di una nuova opportunità di crescita stimolante e innovativa.

Di seguito, il mio CV generale.

Cordiali saluti  
Luigi Casciaro

# LUIGI CASCIARO

## CAPACITA' E COMPETENZE RELAZIONALI ORGANIZZATIVE:

Ottime capacità relazionali sviluppate in occasione di collaborazioni con professionisti di livello Nazionale ed Internazionale. Ottime capacità di lavoro in gruppo e partecipazione attiva durante lo sviluppo di progetti eseguiti in azienda. Maturata esperienza nella leadership e attitudine analitica. Imparare a pianificare e ad agire celermente mi hanno aiutato in diverse circostanze di Vita.

## CAPACITA' E COMPETENZE TECNICHE:

Sistemi Operativi: Ottima

Office: Buona

Salesforce: Buona

Photoshop/Illustrator: Buona

Navigazione web: Ottima

Sketchup/Autocad: Base

Wordpress/Seo/Sem: Buona

Google Adwords/Analytics: Buona

Social Ntw: Ottima

## CAPACITA' E COMPETENZE PERSONALI:

MADRELINGUA: Italiano

ALTRE LINGUE: Inglese

- Scrittura: B1
- Lettura: B1
- Espressione orale: B1

Autorizzo al trattamento dei miei dati personali ai sensi del D. Lgs. 30 giugno 2003, n 196 e successive modificazioni

## OBIETTIVO

- > Sono alla ricerca di un'opportunità di carriera stimolante, che dia quella ulteriore crescita professionale di cui ho ambizione, con un ruolo sempre più sfidante, di responsabilità, nella gestione e sviluppo di nuovi Business e nel raggiungimento di fatturati/budget/obiettivi in ambito commerciale.
- > Lavorare in un'azienda dinamica, con persone qualificate, in grado di mantenere rapporti positivi, proattive e determinate, che credano nel cambiamento e nell'innovazione. In Italia e/o all'estero.

## ESPERIENZA PROFESSIONALI

Settembre 2016 – In Corso

**SMARTBOX GROUP Ltd. - Milano**

**Sales Account BtoB**

- > Sviluppo Commerciale BtoB delle seguenti industry: Fmcg, Utilities, Industrial e Building
- > Ricerca, acquisizione e gestione di nuovi Clienti.
- > Ambiti applicativi: gift, incentive, promo, flexible benefit, loyalty, welfare, ecc
- > Gestione Portfolio Clienti e Prospect
- > Azioni di new business su key prospect. Attività di kpi e reporting
- > Relazioni con Key Contacts come director o manager nel sales, trade, marketing, acquisti ed hr.

Marzo 2015 – Settembre 2016

**SMARTBOX GROUP Ltd. - Roma**

**Product Developer**

- > Sviluppo Prodotto in Italia
- > Gestione, sviluppo e negoziazione delle condizioni commerciali per affiliazione nuovi Prospect – Stays, Sport e Gourmet.
- > Gestione e implementazione Partnership
- > Emailing, follow up, reportistica e CRM.

Maggio 2013 – Febbraio 2014

**ITALCANTIERI SpA – Lecce / Roma**

**Sales & Marketing Developer**

- > Creazione di piani di sviluppo aziendale
- > Relazioni con C\*O, director o manager nel sales, buyer, marketing, ecc
- > Attività sales e marketing
- > Project Development per lo sviluppo BtoB di impianti e prodotti energetici energetici

Settembre 2010 – Maggio 2013

**ITALCANTIERI SpA – Lecce / Roma**

**Business Developer – R&D new Products**

- > Diverse commesse in ambito residenziale e industriale per la realizzazione di impianti fotovoltaici e/o installazione/fornitura di prodotti 100% green e/o vendita di progetti chiavi in mano.
- > Analisi di mercato e di prodotti sia in Italia sia all'estero al fine di creare una BU per la commercializzazione e la distribuzione degli stessi.

## ATTIVITA PERSONALI:

I° Livello PADI – Immersioni Sub  
Patente FISE – Equitazione  
Arti Marziali – Cintura blu  
Pratico Calcio Amatoriale  
Pratico Sci  
Amo il teatro e i musical  
Mi interesse di tecnologia  
Mi interesse di start up

## PATENTE B

## ADESIONE ASSOCIAZIONI:

Socio Lifegate  
Socio Slow Food  
Socio Airc

- > Nell'area R&D, progettazione dei primi prodotti di Italcantieri: tre pensiline fotovoltaiche ed una stazione di ricarica elettrica il cui prototipo è attualmente esposto presso Valle Giulia a Roma.
- > Ideazione di progetti per l'integrazione di sistemi e prodotti tecnologici. Correlata attività e competenze in Import/Export management.
- > Ideazione di un progetto per lo sviluppo di sistemi di parcheggi integrati, i cui concept sono stati presentati in USA e Giappone nel 2012/2013.
- > Ideazione di un concept store per il commercio di prodotti per la green economy.
- > Attività di Energy management per la Sede di Italcantieri, ove è stato realizzato un impianto Fotovoltaico (60 kw), mini eolico (20 kw) e illuminazione con lampade LED (-50% di consumo in watt). La sede oggi è quasi autosufficiente.

Settembre 2009 – Settembre 2010

### **ITALCANTIERI SpA – Lecce**

#### **Marketing & Communication Developer**

- > Pianificazione nuovo sito web e analisi dei nuovi strumenti social per la crescita della visibilità del Brand e relative potenzialità commerciali.
- > Attività di Web & Social Marketing Management
- > Gestione accordo quadro come sponsor del premio barocco, rai1
- > Gestione accordo quadro come main sponsor del Gallipoli Calcio, serie B Tim

## FORMAZIONE E ISTRUZIONE

Gennaio 2014 – Gennaio 2015

### **Unione Professionisti - Bologna**

Corso qualificato per lo sviluppo energetico - Energy Management Course.

Maggio 2005

### **SDA Bocconi - Milano**

COSVIM - Corso di Sviluppo Imprenditoriale.

Settembre 1998 – Giugno 2003

### **Liceo Scientifico "Banzi Bazoli" - Lecce**

Diploma Scientifico – Corso Maxi Scientifico "Brocca"