

CURRICULUM VITAE
Antonio Giosuè Annunziata

Dati personali

Antonio Giosuè ANNUNZIATA
nato a Seregno (Mb) il 29.3.1964, coniugato
residente a Mulazzano (Lo) - Località Vignazza 2
cellulare aziendale 348.7206632 - personale 392.1570367
e-mail: a.annu@libero.it

Titolo di studio

diploma di maturità tecnica Perito Elettronico
cultura e preparazione tecnica di livello universitario

Principali corsi di formazione

Corso di "Marketing dei beni industriali e corso di vendita" presso il CESMA, Milano
Corso "Gestione risorse umane" della European Consulting School, Milano
Corso "Leadership and Empowerment" della SDA Bocconi, Milano
Corso "European Leadership Program" della Discover Development, Londra
continuo aggiornamento professionale con corsi e seminari di contenuto gestionale e organizzativo, con particolare riferimento alle aree commerciale e marketing.

Conoscenze linguistiche

inglese fluente

Inquadramento

Dirigente

Esperienze professionali

dal 2004 ad oggi - **Johnson Controls Hitachi Air Conditioning Europe sas, Italian branch**

Multinazionale americano-giapponese leader nel settore della climatizzazione, con fatturato in Italia di circa 30 Milioni di euro, 30 dipendenti

Posizioni:

dal 2009 ad oggi - **Italy Sales Manager**

Responsabilità completa dello sviluppo e della gestione del business – definizione delle politiche di vendita e marketing – coordinamento delle attività degli Area Manager e del Sales Manager Retail – coordinamento dell'azione del Key National Account e dei Consultant Sales – ricerca e sviluppo di nuovi clienti nei canali specifici

Principali obiettivi raggiunti: espansione del fatturato in Italia – incremento del "Gross Profit" – apertura di nuova

clientela direzionale – sviluppo e focalizzazione delle strategie commerciali - creazione della rete vendita per il canale Idrotermosanitario – consolidamento della posizione nel canale Retail

dal 2004 al 2009 - **Sales Manager, Professional Channel**

Costituzione della divisione Air Conditionig di Hitachi -poi confluita in Johnson Controls Hitachi Air Conditioning Europe sas- per costruire ed organizzare in Italia la presenza diretta del marchio Hitachi. Attivando una rete mista di distributori e di agenzie (per parte del territorio nazionale) e allo stesso tempo implementare le strutture interne di supporto tecnico e di gestione commerciale.

Principali obiettivi raggiunti: costruzione della struttura interna per la parte tecnica e di gestione – definizione dei contratti con distributori e agenzie – definizione della struttura logistica e magazzino – analisi del mercato e definizione delle politiche e delle strategie di vendita - coordinamento delle attività di commerciali e di vendita – selezione e gestione dei Capi Area

1998 - 2004

Robert Bosch Spa - Multinazionale tedesca leader nei settori automotive, elettroutensili e termotecnica, con fatturato della divisione termotecnica di circa 50 Milioni di euro, 40 dipendenti

Posizioni:

dal 2001 al 2004 - **Capo Area Nord Ovest, marchi Junkers e e.l.m. leblanc**

Gestione e organizzazione di un team di 15 agenzie per un efficace controllo del mercato – definizione e controllo dei target per agenzie e per cliente – definizione delle strategie locali - gestione dei maggiori clienti nazionali e dei gruppi di acquisto

dal 1998 al 2001 - **Capo Area Centro, marchio elm leblanc**

Gestione e organizzazione della rete vendita del territorio con l'obiettivo di rilanciare il marchio acquisito dal gruppo Bosch - coinvolgimento e motivazione della rete vendita esistente – inserimento di nuove agenzie per completare la copertura territoriale – ampliamento della clientela – gestione clienti direzionali - crescita del fatturato del 40% nell'area principale per l'azienda

1996 - 1998

Saunier Duval Italia Spa - Multinazionale francese leader nel riscaldamento domestico con fatturato Italia di circa 25 Milioni di euro, 20 dipendenti

Posizione:

Responsabile Divisione Climatizzazione.

Start-up del business Climatizzazione: definizione del posizionamento del prodotto, dell'offerta e della politica commerciale – formazione della forza vendite interna ed esterna – selezione della rete agenti esistente e inserimento di una rete di agenzie dedicate - collaborazione con la Direzione europea in Spagna per lo sviluppo della gamma prodotti e la selezione dei fornitori

1989 - 1996

Delchi Carrier Spa - Multinazionale americana leader a livello mondiale nella produzione e commercializzazione di condizionatori d'aria. Fatturato In Italia di circa 200 Milioni di euro, 600 dipendenti

Posizioni:

dal 1993 al 1996 - **Capo Area Nord Ovest e Sicilia, marchio Delchi**

Gestione e organizzazione di un team di 10 agenzie – definizione e applicazione delle strategie aziendali per linea di prodotto – ampliamento della clientela dei grossisti idrotermosanitari - definizione e controllo dei target per agenzie e per cliente – definizione delle iniziative locali

dal 1989 al 1992 – **Sales Promoter, marchio Carrier**

Sviluppo offerte di prodotti speciali – formazione alla vendita, installazione ed assistenza di sistemi a portata d'aria variabile – promozione della tecnologia VVT presso studi di progettazione, architetti, studi tecnici di banche ed enti pubblici nel territorio nazionale – coordinamento di una rete di Dealer nazionale [installatori e rivenditori operanti prevalentemente con marchio Carrier]

1985 - 1989

Officine di Seveso Spa – azienda italiana di produzione e commercializzazione di caldaie e condizionatori d'aria.

Posizioni:

dal 1988 al 1989 – **Marketing Leader**

aggiornamento e preparazione della documentazione tecnica e commerciale dei prodotti – operazioni di lancio di nuovi prodotti - valorizzazione della visibilità aziendale – organizzazione di eventi aziendali e di fiere di settore – relazione con le agenzie di comunicazione

dal 1986 al 1988 - **Tecnico-Commerciale Inside**

Supporto tecnico interno alla rete vendita della divisione condizionamento – elaborazione di grandi offerte per clienti direzionali sia nazionali che internazionali – supporto tecnico esterno nelle trattative con clienti direzionali – formazione delle agenzie

Ulteriori informazioni

con il presente C.V. autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.lgs. 196 del 30 giugno 2003 e all'art. 13 GDPR [Regolamento UE 2016/679] ai fini della ricerca e selezione del personale.