

Giuseppe Testa

331-6606049 - g.testa62@gmail.com

Sono un **Direttore Commerciale** il cui percorso professionale si è snodato attraverso esperienze in società di medie e grandi dimensioni in ambito industriale, a contatto diretto con tutte le problematiche di management e di product development.

Ho organizzato e gestito progetti di sviluppo prodotto, reti commerciali dirette ed indirette con responsabilità di stesura dei budget, sviluppo di business ed organizzazione di reti di Distributori e Integratori di Sistemi.

Ho gestito sistematicamente rapporti con Società Estere in ambito europeo ed internazionale con l'obiettivo di seguirle non solo come clienti, ma anche come partner industriali: questa situazione mi ha consentito di sviluppare una cultura di interazione trasversale con tutte le funzioni aziendali di una multinazionale.

Esperienze professionali:

Dal 2007 ad oggi - **LENZE ITALIA** - Milano

Azienda di automazione industriale e delle trasmissioni di potenza di precisione. Head Quarter in Germania: circa 700mio€ di fatturato, 3300 dipendenti nel mondo. Fatturato dell'azienda in Italia: 50mio€ circa. – Dipendenti: 100

Direttore Commerciale (rispondo direttamente all'Amministratore Delegato) ho la responsabilità di Business Development per l'Italia, Grecia, Paesi Arabi e nord Africa

- Definizione di piani di business a cadenza triennale con l'utilizzo di pratiche di Market-Intelligence e moderni sistemi di CRM per la gestione del flusso dei progetti di vendita
- Gestione di 20 Area Manager, 5 Product Manager, Agenti plurimandatari e Distributori
- Definizione delle attività di Marketing locale in coordinamento con il Marketing centrale di gruppo
- Articolazione di Contratti di fornitura di prodotti e soluzioni a catalogo oppure di prodotti in versione "brand-labelling" sia a livello Italia che internazionale
- Responsabilità dei Focus Market dell'azienda: Automotive, Intra logistica, Tessile, Consumer Goods, Paper&Converting e General Industry.
- Responsabilità worldwide per il settore Automotive
- Attività di reporting ed avanzamento budget per Mercati Focus, Aree geografiche e categorie di prodotto

Principali risultati:

- Incremento del Business aziendale del 70% (da 29mio€ del 2007 agli attuali 50mio€ di fatturato)
- Mercato ed azioni commerciali compiute nella strutturazione delle Focus Industries (Automotive, Intra logistica, Tessile, Consumer Goods, Paper&Converting e General Industry) dirette al settore OEM, hanno permesso il raggiungimento di un importante obiettivo di crescita dell'azienda, superando in modo decisamente profittevole (riduzione costi) anche i momenti delle crisi che sono succedute negli anni

Dal 2003 al 2007 - **GHISALBA SpA – EATON COMPANY – Rivoli (TO)**

Produzione componenti elettromeccanici ed elettronici per il comando e la protezione motore. Fatturato dell'azienda in Italia: 12mio€ circa (fatturato export circa 60%). – Dipendenti: 80. L'azienda era consociata alla società americana EATON per la quale produceva componenti elettromeccanici e dalla quale importava, per vendita in area Italia, i componenti di automazione.

Sales-Marketing Director & BU Director (rispondeva direttamente al Presidente) gestivo la BU torinese e lo sviluppo del business worldwide.

- Gestione dei rapporti con il gruppo EATON_USA in termini di business development, home-made-products development e identificazione di prodotti complementari strategici.

- Gestione dell'organizzazione vendite composta da funzionari, agenti plurimandatari e distributori (area Italia); in ambito export l'organizzazione era costituita da Main Distributor.

Principali risultati:

- Incremento del 50% fatturato (da 8mio€ a 12mio€) in quattro anni.
- Gestione dell'integrazione tra le due organizzazioni (realtà padronale e multinazionale) che ha permesso un positivo posizionamento sul mercato della realtà Ghisalba.
- Creazione e sviluppo rete Distributori in Italia ed all'Estero (USA e Australia)

Dal 2001 al 2003 - **CONTROL TECHNIQUES SpA (Emerson Electric)** -Rozzano (MI)

La società, britannica, è produttrice di drives per motori in alternata, motori brushless e azionamenti per motori in corrente continua. Fatturato gestito: 35mio€

- **Sales & Marketing Manager** (riporto diretto all'Amministratore Delegato).
- Gestione di una rete vendita (8 Area Manager ed oltre 20 Agenzie).
- Definizione delle attività di Marketing in coordinamento con Head Quarter
- Partecipazione a Team di lavoro internazionale per strategie/innovazioni di prodotto e marketing

Principali risultati:

- Caratterizzazione dell'azienda come leader in Italia nella proposta di azionamenti con logica di controllo a bordo e universalità delle tipologie di motore comandato

In precedenza....

Dal 1981 al 2001 - **FIMET Motori & Riduttori Spa** - BRA (CN)

- Dal 1998 al 2001: **Sales & Marketing Director** con coordinamento di oltre 40 punti vendita (Filiali ed Agenzie) in Italia ed all'estero

Principali risultati:

- Crescita di fatturato dai 19,8mio€ del 1997 a 25mio€ dell'anno 2000
- Ampliamento del portfolio prodotti: ai motori asincroni tradizionali ed ai riduttori prodotti si sono affiancati azionamenti elettronici e soluzioni di automazione frutto di accordi commerciali
- Espansione in nuovi mercati come la Francia, la Germania, il Benelux e la Spagna
- Acquisizione di Clienti a respiro internazionale per soddisfare i quali sono state sviluppate attività di brand-labelling.

1995- 1996 Sales and Marketing Manager – Drives

1997- 1998 General Marketing Manager

1990 - 1994 Responsabile di Prodotto (Convertitori statici di frequenza – Inverter).

1981-1990 Ufficio tecnico

Conoscenze informatiche: WINDOWS - SAP - CRM e Jedox

Formazione e Corsi di Perfezionamento:

- Corsi di Marketing presso Unione Industriale di Torino ed Aba Consulting
- Limbic® Sales and Leadership Program presso INtem Trainergruppe Seßler & Partner Gesellschaft für Kommunikations
- Lenze Sales & Management Academy
- Diploma di Perito Elettrotecnico con la votazione di 60/60

- **Lingue estere: Inglese – Francese Fluenti entrambi.**

- **Ulteriori informazioni:** Residente in Via Visconti Venosta, 77/D BRA – CN nato il 08.02.62 a Bra (CN)

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n°196 – “Codice in materia di protezione dei dati personali” e dell'art. 13 GDPR 679/16 – “Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali”