

CURRICULUM VITAE

Enrico Corrado

DATI ANAGRAFICI

Nato a Savona il 6 Novembre 1961
Stato civile **coniugato** con 2 figli
Residente a Quiliano provincia di Savona in via Viarzo, 41
Domiciliato a Lodi via Pace da Lodi, 4
Mobile +39 335 7352136

FORMAZIONE

Laurea in ingegneria elettronica conseguita presso l'Università agli Studi di Genova.
Iscritto all'**Albo degli Ingegneri** della provincia di Savona con il Numero 1210.
Membro **commissione UNI** prove non distruttive - Termografia
Lingua: **inglese** LIVELLO BUSINESS INTERMEDIO scritto e orale.
francese scolastico

COMPETENZE PROFESSIONALI

M&sales	Studi di mercato, business plan, strategie di incremento di vendita e ordinato dell'unità di business Elaborazione e trattativa di offerte commerciali, contrattualistica internazionale, gare di appalto Gestione gerarchica e funzionale di personale in strutture complesse con obiettivi di ordinato e di risultato. Responsabilità di unità di business / risorse interne e coordinamento rete commerciale nazionale (key account, area manager, agenti)
Competenze tecniche	Esperienza pluriennale in manutenzione elettrica e adeguamento di impianti AT/MT/BT, dalla diagnostica predittiva all' asset management responsabilità ufficio tecnico: progettazione impianti AT/MT/BT responsabilità biennale sala prove A.T. esperienza pluriennale in termografia e diagnostica apparecchiature A.T. approfondita conoscenza sulle norme di sicurezza e igiene del lavoro Ottima conoscenza principali software applicativi
Project & Site Management	Conduzione di progetti di varie dimensioni relative a realtà italiane grandi (contratti quadro TERNA-ENEL – Utilities) e piccole gestione relazioni/contratti, ATI con fornitori; gestione risorse interne/esterne direzione lavori gestione di cantieri complessi
Processi aziendali	Conoscenza approfondita dell'area service, acquisti, logistica e produzione in aziende complesse e con gestione su commessa. - SAP - Definizione budget e risultati dell'unità di business
soluzioni e prodotti	Buona conoscenza complessiva delle soluzioni di sistema e dei prodotti A.T./M.T. esistenti sul mercato.
Disponibilità viaggi	Abituato a viaggiare in Italia e all'estero

Dal 1994 al 1996 Impiegato con la mansione di direttore tecnico presso ditta elettromeccanica operante su tutto il territorio nazionale.

In questo periodo si è occupato direttamente di:

- responsabilità ufficio tecnico e gestione sala prove A.T.
- gestione commesse e direzione lavori
- sicurezza ed igiene del lavoro
- progetto e realizzazione impianti A.T.-M.T. e impianti elettrici civili (legge 46/90, certificazione di conformità).

Dal 1987 al 1994 Insegnante di elettronica presso Istituti tecnici di Savona e Mondovì (Cn)

CORSI DI FORMAZIONE

- 1997 training di formazione "**CUSTOMER ORIENTED SERVICE**" organizzato dall' ABB CALOR EMAG DI SHALTANLAGEN, FRANCOFORTE.
- 1999 sicurezza nei luoghi di lavoro: corso di 120 ore organizzato da ASSOLOMBARDA ed ha conseguito la qualifica di: **COORDINATORE PER LA PROGETTAZIONE E COORDINATORE PER L'ESECUZIONE DEI LAVORI** (Art. 10 comma 2, D.Lgs. 14/8/1996 , n°. 494)
- 2000 prove non distruttive: "LA TERMOGRAFIA": corso di 80 ore ed ha conseguito la qualifica di: **OPERATORE DI SECONDO LIVELLO TERMOGRAFICO A NORMA EN 473**
- 2004 Ingresso in **COMMISSIONE UNI "PROVE NON DISTRUTTIVE – TERMOGRAFIA"**

Altri corsi:

Seminario "La sicurezza nei cantieri temporanei o mobili" tenuto dal CEPER
 Seminario "Leadership" tenuto da MIDA
 Corso "Contrattualistica nazionale e internazionale" tenuto da ABB
 Corso " M&Sales Management" tenuto da SDA Bocconi.
 Corso " Sales Management" tenuto da Fondazione Istud
 Corso "Leadership challenge program"
 Corsi di aggiornamento annuali di inglese interni ad ABB
 Progetto internazionale di CSA (Customer Service Agreement)

---AUTORIZZO IL TRATTAMENTO DEI MIEI DATI PERSONALI D.lgs. 196/2003

DETTAGLIO DELLE ESPERIENZE PROFESSIONALI

Dal 2008 ad oggi in ABB S.p.A. divisione ABB POWER PRODUCTS sede di Lodi nel settore Service di Alta Tensione in qualità di Service Sales Manager con la responsabilità commerciale del mercato globale, Italia e estero. A lui risponde un Team commerciale composto da 7 persone, tra cui sales specialist, proposal e customer support. La mission è stata e continua ad essere quella di trasformare un service di natura reattiva in proattiva, con forte spinta sul cliente aumentando il numero di service agreement e contratti pluriennali in un'ottica di customer care. Principali impegni sono l'incremento di ordinato, l'acquisizione di nuovi clienti, la gestione di rapporti con i partner ABB in tutto il mondo. Il ruolo lo porta a gestire l'elaborazione di offerte commerciali e la relativa trattativa, la partecipazione a gare di appalto, la stipula di contratti di fornitura internazionale, l'interfaccia con i clienti prima e durante l'esecuzione delle commesse.

Dal 1997 al 2007 Impiegato in ABB presso:

ABB ADDA S.p.A. di Lodi nel settore Global Service
 ABB SAE S.p.A. di Milano nel settore Retrofit & Support
 ABB SOLUTIONS S.p.A. di Milano nel settore Utility Partners
 ABB Power technologies S.p.A. di S.S.Giovanni in qualità di responsabile Field Service
 ABB ENERGY AUTOMATION S.p.A. sede Sesto S. Giovanni Milano, nel settore SUBSTATION SERVICE in qualità di responsabile commerciale del Service di Sistema.

Altri ruoli e competenze acquisite nel tempo:

- responsabilità sicurezza cantieri, elaborazione piani operativi - conoscenza approfondita di tutte le leggi inerenti l'argomento Sicurezza ed igiene del lavoro
- esperienza tecnica in diagnostiche non distruttive, test, studi termografici in genere.

Tra i principali Clienti: Terna, Gruppo Enel, A2A, Edipower, gruppo Eni, Eon, Acea Roma, Aceaelectrabel, Snam, Edison, Erg, Pirelli, Cofely