

Omar Brinati

Residenza: Viale Egisto Simoncini, 13 – 51016 Montecatini Terme (PT)

Nato il 26/01/1980 a Lucca (LU)

Mobile: 340 – 5887745 – E-mail: o.brinati@gmail.com

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Iberdrola Clienti Italia S.r.l. – Roma (RM) – da Aprile 2017 ad oggi

Il gruppo IBERDROLA, forte di un percorso che dura da più di 170 anni, è oggi un gruppo multinazionale leader nel settore energetico, che produce e fornisce energia elettrica a circa 100 milioni di persone nei paesi in cui opera oltre ad essere anche leader nel campo delle energie rinnovabili (è al primo posto in Europa per la produzione di energia rinnovabile), pioniera nello sviluppo di reti intelligenti e con una capacità di accumulo fino a 4 GW di energia eccedente.

Da Marzo 2024 a oggi

Ruolo: Head of On-Site Sales|Solar|E-Mobility|

Descrizione Attività:

Attraverso il coordinamento diretto di 6 KAM ho l'obiettivo di accompagnare le industrie italiane verso la transizione energetica attraverso l'implementazione di grandi progetti di produzione di energia rinnovabile solare dedicata all'autoconsumo industriale, con investimento diretto da parte del cliente o attraverso la proposizione di PPA (Power Purchase Agreement), e lo sviluppo di Tecnologie per la decarbonizzazione (Idrogeno Verde/Mobilità Elettrica).

Competenze:

Business Plan, Energy Management, Pianificazione Strategica, Team Leadership, Metodologie Agili, Gestione Vendite, Analisi dei Dati, Processi di Vendita, Gestione Key Account, Strategie d'Impresa, Microsoft Office, Team Management, Business Strategy, Pensiero Strategico, Lavoro di Squadra.

Da Agosto 2022 a Marzo 2024

Ruolo: Head of Sales

Descrizione Attività:

Gestione e sviluppo della rete vendita dei canali I&C, PMI, Mass Market e Teleselling su tutto il territorio nazionale attraverso il coordinamento diretto dei 3 responsabili di canale, di 20 sales manager e di 1 risorsa di back office commerciale.

Competenze:

Gestione e sviluppo della rete, Elaborazione dei forecast di vendita; Elaborazione di piani commerciali e delle relative strategie di vendita; Analisi delle performance di vendita, Elaborazione dei piani provvigionali e Supporto alla funzione Marketing per l'elaborazione delle offerte.

Da Aprile 2020 a Luglio 2022

Ruolo: Head of Indirect Sales

Descrizione Attività:

Gestione e sviluppo della rete vendita indiretta dei canali PMI, Mass Market e Teleselling su tutto il territorio nazionale attraverso il coordinamento diretto dei 3 responsabili di canale e di 7 sales manager.

Competenze:

Gestione e sviluppo della rete, Elaborazione dei forecast di vendita; Elaborazione di piani commerciali e delle relative strategie di vendita; Analisi delle performance di vendita, Elaborazione dei piani provvigionali e Supporto alla funzione Marketing per l'elaborazione delle offerte.

Da Gennaio 2019 a Aprile 2020

Ruolo: Responsabile Vendite Mass Market Area Nord

Descrizione Attività:

- Responsabilità diretta nella creazione, sviluppo e gestione del Canale Mass Market per l'Area Nord;
- Coordinamento diretto di 7 sales manager;
- Elaborazione dei piani commerciali e delle strategie di vendita relativamente all'area assegnata;
- Supporto alla funzione Marketing per elaborazione offerte;
- Supporto tecnico commerciale alla vendita e gestione della formazione della forza commerciale indiretta;
- Costante collaborazione con la funzione Back Office, Fatturazione e CRM per le attività di post vendita.

Da Aprile 2017 a Dicembre 2018

Ruolo: SME & Domestic Market Sales Manager

Descrizione Attività:

- Responsabilità della creazione, sviluppo e gestione del Canale Mass Market per il settore domestico e non domestico su tutto il territorio italiano.
- Elaborazione dei piani commerciali e delle strategie di vendita relativamente al segmento assegnato.
- Supporto alla funzione Marketing per elaborazione offerte.
- Supporto tecnico commerciale alla vendita e gestione della formazione della forza commerciale indiretta.
- Costante collaborazione con la funzione Back Office, Fatturazione e CRM per le attività di post vendita.

Electra Italia S.p.A. (Gruppo BKW AG) – Milano (MI) – da Marzo 2010 a Marzo 2017

Il gruppo BKW AG è una multinazionale svizzera con sede a Berna attiva nel settore dell'energia e delle infrastrutture. (Fatturato: 3.500 MEuro – dipendenti: 4.000).

Electra Italia Spa è la società commerciale del gruppo BKW in Italia ed è attiva nella commercializzazione di energia elettrica, gas e servizi energetici sull'intero territorio nazionale.

Da Giugno 2011 a Marzo 2011

Ruolo: Responsabile Vendite Canali Indiretti

Descrizione Attività:

- Responsabilità della gestione e dello sviluppo del Canale Indiretto nel settore domestico e non domestico su tutto il territorio italiano. Gestione di oltre 30 società di vendita e agenzie/agenti. Portafoglio complessivo di 1,2 TWh/anno con 190.000 POD serviti. Fatturato Canale: 230 Mil. Euro. Numero risorse gestite: 3
- Elaborazione dei piani commerciali e delle strategie di vendita relativamente al segmento assegnato.
- Elaborazione dei listini di vendita mensili e controllo della marginalità attesa.
- Supporto tecnico commerciale alla vendita e gestione della formazione dei clienti indiretti.
- Costante collaborazione con la funzione Back Office, Fatturazione e CRM per le attività di post vendita.
- Sviluppo Portale WEB utilizzato dai Canali Indiretti per il caricamento dei POD attivati e per lo scambio di tutti i dati tecnici.

Da Marzo 2010 a Giugno 2011

Ruolo: Key Account Manager (KAM)

Descrizione Attività:

- Responsabilità delle vendite di energia elettrica e gas naturale sul territorio assegnato (Nord Ovest + Centro Italia).
- Gestione diretta delle trattative commerciali più complesse e dei clienti direzionali.
- Gestione diretta di procacciatori e consulenti operanti nel territorio assegnato

Eneco Energia S.p.A. – Bolzano (BZ) – da Settembre 2007 a Marzo 2010

La società Eneco Energia, appartenente al Gruppo Podini di Bolzano, era specializzata nella fornitura di Consorzi di Acquisto e delle pubbliche amministrazioni oltre ad essere molto attiva anche nella produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili avendo diverse centrali idroelettriche di proprietà. La società dal 2009 fa parte di Edison Energia S.p.A. a seguito dell'acquisizione dell'intero ramo commerciale.

Da Settembre 2007 a Marzo 2010

Ruolo: Responsabile Vendite Area Centro e Nord Ovest Italia

- Gestione diretta delle trattative commerciali più complesse e dei clienti Top.
- Gestione diretta di procacciatori, consulenti, gruppi di acquisto, agenzie e singoli agenti operanti nel territorio assegnato.

Da Settembre 2005 a Settembre 2007

Ruolo: Responsabile Ufficio Contratti e Back Office Commerciale

- Responsabile della gestione della documentazione contrattuale e dei rapporti con clienti e distributori locali. Numero risorse gestite: 6.

Da Dicembre 2003 a Settembre 2005

Ruolo: Account Area Centro e Sud Italia

- Vendita Power e Gas e ricerca di procacciatori, consulenti, gruppi di acquisto, agenzie e singoli agenti operanti nel territorio assegnato.
- Acquisto e gestione di circa 50 Centrali di Produzione U.P.N.R.

Libero Professionista Consulente settore energia – da Gennaio 2002 a Dicembre 2003

- Gestione diretta di un Gruppo di Acquisto con un volume di circa 200 GWh/anno di clienti industriali.

ISTRUZIONE

2006-2009 Laurea in Scienze Politiche presso Università degli Studi di Firenze

CORSI DI FORMAZIONEI

Advanced Sales Efficacy; Leadership Situazionale e Comunicazione

LINGUE STRANIERE

- Inglese: livello avanzato
- Spagnolo: livello intermedio

USO DEL P.C.

Ottima conoscenza del pacchetto Office e di Sales Force

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 “Codice in materia di protezione dei dati personali” e dell’art. 13 del GDPR (Regolamento UE 2016/679).