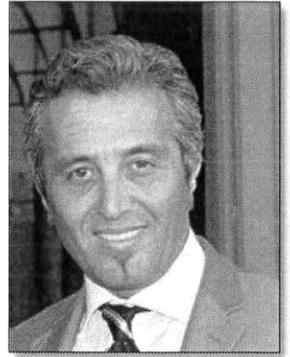


MASSIMILIANO NOCE

- Contatti:
- Profilo [LinkedIn](#)
- Residente a
- Nato il 23 gennaio 1969, Italia



DIRIGENTE SENIOR COMMERCIALE PER ITALIA

Specialista in Design Illuminotecnico ed Efficienza Tecnologica

Senior Country Manager abilitato alla professione regolarmente iscritto AILD, con formazione certificata in economia e commercio e successivi corsi sulla vendita e sulla gestione delle risorse umane.

Fornisco con successo soluzioni ad alto valore aggiunto per le PMI e le grandi imprese, promuovendo lo sviluppo tecnologico nell'ambito dell'illuminotecnica, completato da efficienza energetica ed industriale.

Negli anni ho costruito un solido portafoglio di clienti business, rete di sub-agenti, segnalatori e contatti professionali ad es. con gli studi di progettazione e di architettura, che mi consente di proporre con facilità nuovi prodotti e servizi del mio settore in tutta Italia, soprattutto nel Triveneto, in Lombardia ed in Romagna.

Sono sempre attento alle novità e valuto costantemente nuovi mandati per proporre il meglio ai miei clienti.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

COUNTRY Manager Contract

2010 – in corso

Dirigente operante in tutta Italia con focus principale sul Triveneto, Lombardia e Romagna

Incarichi in ordine di acquisizione:

Key Account Manager Italia

Lledò Group

Da Marzo 2013

Mandato principale, direttore commerciale Italia per azienda spagnola leader nell'Illuminazione tecnica di interni

- Opero come responsabile dello sviluppo per l'area contract, architetture & Funzioni Commerciali
- Coordino una rete di 16 collaboratori, inclusi sub-agenti e segnalatori, su tutto il territorio nazionale
- Collaboro con XYZ Studi di architettura e Lighting Designer per la progettazione e realizzazione di nuove opere e per l'aggiornamento e manutenzione di edifici preesistenti, sia in ambito civile che industriale
- Curo un e sviluppo un portafoglio di oltre 120 top clients regolari oltre alle vendite singole su nuovi clienti
- Conseguo ogni anno un fatturato lordo complessivo di oltre 3 milioni di euro, in costante crescita

Dirigente commerciale Italia

X3Energy Group

Da Febbraio 2017

Gruppo specialista nell'efficientamento energetico tramite tecnologia LED al top di gamma ed altre soluzioni hi-tech

- Fornisco impianti LED X3Energy e fornitura energetica assieme alle soluzioni di illuminotecnica
- Curo l'efficienza energetica dell'illuminazione, completa delle migliori soluzioni per la fornitura luce e gas
- Gestisco ed amplio portafoglio di PMI e grandi imprese energivore trasversale a più settori

Consulente commerciale Veneto

LMI Light

Da Marzo 2017

Multinazionale italiana specialista in soluzioni top di gamma per l'efficientamento illuminotecnico dei processi produttivi, scelta da BMW, Fiat Chrysler Automotive, Bosh, Elettrolux, Whirlpool ed altre aziende produttrici di fama internazionale.

- Promuovo soluzioni dedicate alle imprese manifatturiere, che completano l'illuminazione e l'efficienza energetica
- Opero tramite un approccio consulenziale per migliorare i processi di produzione ed abbattere i costi per la creazione di prodotti finiti, con particolare riferimento alla lavorazione a freddo dei metalli

ESPERIENZE PROFESSIONALI (continua)

Direttore Commerciale Italia **Intra Lighting** **Ottobre 2010 –**
Direttore commerciale Italia per azienda specialista nell'Illuminazione tecnica

- Inizio della carriera come Tecnico Sales Manager con incarico e funzioni dirigenziali

PRECEDENTI ESPERIENZE IN ILLUMINOTECNICA **2001 – 2010**

Direttore Commerciale Italia **Gruppo RELCO SPA** **Nov. 2008 – Set. 2010**
Azienda italiana specialista in Illuminazione Interna ed esterni, settore industriale, civile e decorativo; LED

Responsabile Tecnico Italia **Performance In Lighting SPA** **Lug. 2003 – Ott. 2008**
Quadro di gruppo italo-belga-tedesco che produce apparecchi d'illuminazione per progettisti e prescrittori

Responsabile Commerciale Italia **Tridonic ATCO** **Gen. 2001 – Giu. 2003**
Quadro per fornitore e leader globale di soluzioni illuminotecniche intelligenti ed efficienti per clienti tradizionali e OEM

Attività e traguardi generali:

- Quadro e poi Dirigente Commerciale Italia per la divisione Illuminazione di aziende specialiste del settore
- Responsabile delle Funzioni Tecnico Commerciali e Marketing della Divisione Illuminazione, Gestione dei Consorzi
- Curato lo sviluppo commerciale sul mercato tradizionale
- Gestito lo staff tecnico composto da 14 unità Tecniche per lo sviluppo del settore illuminotecnico sugli OEM

ISTRUZIONE, FORMAZIONE E QUALIFICHE

Management, qualità e valutazione delle risorse Umane Istituto Enea 1994 – 1995
Corso di Specializzazione Europeo

Gestione Aziendale e Marketing Facoltà di Economia e Commercio 1989 – 1992
Corso universitario su Diritto Commerciale, Amministrazione e Comunicazione

Diploma in Corrispondente Aziendale e Lingue Estere Istituto "De Romei" 1983 – 1988

Esame per la qualifica di Lighting Specialist 2004

Certificazione Auditor Energy Manager 2017

Lingue: **Italiano** (lingua madre) **Francese** (livello business, C1) **Inglese** (livello base, B1)

Computer e nuove tecnologie:

- Utilizzo fluente dei sistemi operativi Windows e MacOS e dei software più diffusi come Microsoft Office
- Conoscenza approfondita di software specifici per la progettazione ed il design (Adobe Illustrator, Dialux)
- Utilizzo quotidiano di tablet ed altri dispositivi per la presentazione dei progetti ai clienti

Patente: B, automunito

Hobby ed interessi: Nuove tecnologie; scienza; motori, moto ed automobili

COMPETENZE CHIAVE

- | | |
|------------------------------------|-------------------------------------|
| ✓ Vendita tecnica complessa | ✓ Illuminotecnica |
| ✓ B2B & Utenti finali | ✓ Efficienza energetica |
| ✓ Marketing, Strategia commerciale | ✓ Efficienza produttiva |
| ✓ Farming commerciale | ✓ Leadership di agenti di commercio |

Autorizzo al trattamento dei miei dati personali ai sensi della Legge 675/96.

Massi P. 100

