

## Daniele Guglielmini – Curriculum Vitae

Nome Daniele Guglielmini

Indirizzo

Telefono

E-mail

Nazionalità

Data di nascita

Luogo di nascita

Istruzione Diplomato in Elettronica Industriale – anno 1996 – presso l’Istituto Tecnico Milano

Lingue

---

### Presentazione Personale

Sono un manager completo, supportato da un forte background di marketing e sales management.

Ho sviluppato particolare sensibilità nell’affiancare - a fini strategici ed operativi - i vertici aziendali di aziende ove la proprietà è rappresentata da diverse figure nell’ambito del C.D.A.

Mi sono costruito una solida cultura su tutte le tematiche di gestione aziendale con esperienze professionali fino a qui maturate.

Ho ricoperto funzioni di crescente responsabilità in mercati B2C e B2B nelle aree marketing e vendite, coordinando risorse direttive e giungendo a ricoprire il ruolo di Amministratore Delegato.

Ho fatto esperienza di conduzione reti vendite dirette e indirette, ho sviluppato prodotti e campagne di comunicazione e direct marketing

Ho venduto personalmente, conducendo trattative con interlocutori di ogni livello.

Nel tempo, ho sviluppato doti ed acquisito competenze di management e gestione di reparti di marketing e vendite esterne ed interne anche complessi, operanti nel B2B e nel B2C.

Ho fatto esperienze positive in termini di individuazione e sviluppo di nuovi mercati.

Ho messo a frutto tutte le mie competenze in ambito relazionale raggiungendo significativi risultati in campo M&A.

L'excursus professionale mi ha consentito di interfacciare, dirigere e conoscere tutte le aree funzionali aziendali.

## **Esperienza Lavorativa**

### **CONSULENTE DIREZIONALE| TEMPORARY MANAGER | AGOSTO 2018 - OGGI**

- Pianificazione del sistema organizzativo
- Definizione obiettivi strategici e di sviluppo
- Articolazione delle unità organizzative
- Strutturazione dei processi operativi, implementazione delle procedure e delle policy aziendali, controllo e il rendiconto delle attività, monitoraggio delle prestazioni, attuazione delle azioni correttive.
- Gestione e sviluppo linee finanziarie
- Ricerca e gestione di tutte le attività in ambito M&A

Come Temporary Manager, assisto aziende che si trovano ad affrontare sfide complesse – processi di internazionalizzazione, riposizionamento del business, sviluppo di nuovi mercati, riorganizzazioni, cambi di proprietà, passaggi generazionali, Rispondo in modo rapido ed efficace alle richieste dei miei clienti per affrontare con successo il loro cambiamento.

### **AMMINISTRATORE DELEGATO| METANO NORD SPA | APRILE 2014 - LUGLIO 2018**

- Riqualficazione gestione operativa della società
- Definizione obiettivi strategici e di sviluppo
- Ricerca e gestione di tutte le attività in ambito M&A
- Gestione e sviluppo linee finanziarie del gruppo

Metano Nord Spa nata nel 1965 è sempre stata una società indipendente attiva nella vendita ai clienti finali sul mercato del gas naturale con un fatturato di circa 40 milioni di euro.

Ho individuato le nuove linee guida attraverso le quali la società ha investito le proprie risorse nell'espansione nei principali mercati energetici europei e nell'apertura di relazioni commerciali e industriali con i principali operatori internazionali.

Nel corso della mia collaborazione, oltre a dare un nuovo assetto strategico-organizzativo alla società, ho portato a termine nel Giugno del 2015 l'acquisizione del 100% del capitale della società UTILITA' SPA. (ACGM provvedimento n. 25486) portando il gruppo Metano Nord a superare un fatturato annuo consolidato di oltre 300 milioni di euro.

Questo importante risultato ha permesso alla società Metano Nord Spa di integrare così la propria presenza nel mercato dell'energia elettrica oltre che ad integrare le attività di supply e trading.

Ho definito il nuovo assetto organizzativo con l'inserimento di dirigenti e personale altamente qualificato in ambito energy, finanziario, IT e legale.

### **AMMINISTRATORE DELEGATO | UTILITA' SPA | OTTOBRE 2017 – LUGLIO 2018**

UTILITA' SPA è una società attiva nella vendita di energia elettrica e gas naturale in tutto il territorio italiano con un fatturato annuo di circa 280 milioni di euro.

La società si rivolge esclusivamente a chi è titolare di una Partita IVA: professionisti, artigiani, commercianti, condomini, piccole e medie imprese, grandi aziende e trader dei mercati dell'energia elettrica e del gas metano.

### **HEAD OF SALES | ENOI SPA | SETTEMBRE 2004 – MARZO 2014**

- Sviluppo e gestione attività Commerciali Italia-Estero
- Strutturazione e implementazione di tutti i prodotti
- Valutazione delle opportunità di marketing e dei mercati di riferimento
- Strutturazione della business intelligence sui clienti e concorrenti
- Attività di follow up alla vendita
- Partecipazione alle definizioni obiettivi strategici e di sviluppo
- Ricerca e formazione del personale in ambito sales and origination

In riporto all'Amministratore Delegato, durante la mia collaborazione ho dato un chiaro e tangibile contributo alla crescita della società che si è distinta raggiungendo i primi posti per l'importazione di gas metano in Italia, superando un fatturato annuo di oltre 4 miliardi di euro.

ENOI SPA è una società indipendente che opera nei segmenti del trading, wholesale e supply di gas naturale ed energia elettrica - a livello paneuropeo.

Le mie attività si sono sviluppate nei mercati liberalizzati d'Europa.

La società è attiva in 19 Paesi, nei quali ha oltre 800 tra controparti e clienti.

## **DIRETTORE COMMERCIALE | RESS SPA | GIUGNO 2002 – AGOSTO 2004**

- Gestione e consolidamento portafoglio clienti
- Sviluppo nuovi canali di vendita
- Studio e sviluppo strategico attività di marketing
- Implementazione e strutturazione dei prodotti di vendita ai clienti finali
- Strutturazione e definizione dei piani commerciali
- Consolidamento e sviluppo del fatturato e delle marginalità
- Gestione approvvigionamento materie prime gas metano ed energia elettrica

RESS SPA nata nel 2000, oggi A2A Spa, società attiva nella vendita di gas metano ed energia elettrica a clienti finali sia per il mercato domestico che per il mercato industriale.

RESS SPA deriva dalla separazione societaria della società SOBERGAS SPA, operatore monopolista per la vendita di gas metano, in ottemperanza a quanto previsto per la nascita del libero mercato in Italia per la vendita di energia elettrica e gas metano.

In rapporto diretto alla proprietà della società, ho partecipato ad un importante processo di cambio culturale e strategico. Ho per la prima volta ricoperto posizione di direttore vendite. Ho diretto e costruito tutte le attività marketing e commerciali della società.

## **AREA MANAGER | ELITEL SPA | NOVEMBRE 2000 – MAGGIO 2002**

- Sviluppo nuovi canali di vendita
- Ricerca e formazione delle figure commerciali
- Strutturazione e definizione dei mandati di agenzia e dei relativi piani provvigionali
- Partecipazione strutturazione prodotti di vendita
- Implementazione strategie di comunicazione sui mercati di riferimento

ELITEL SPA operatore di servizi di telecomunicazioni specializzato in soluzioni voce, Internet e dati per il mercato business e soho che ha consolidato l'esperienza e la base clienti delle più dinamiche società regionali di telecomunicazioni.

È la prima esperienza significativa ove ho lavorato per obiettivi.

Ho partecipato alla realizzazione di nuovi prodotti di vendita e diretto il loro lancio sui mercati più strategici per la società.

Ho coordinato un team di 4 persone e gestito canali di vendita esterni su tutto il territorio nazionale.

## **Precedenti esperienze**

CO-FONDATORE | WENS COMMUNICATIONS SRL | FEBBRAIO 2000 – OTTOBRE 2000

JUNIOR SALES | BONFANTI DATA OFFICE SRL | FEBBRAIO 1997 – FEBBRAIO 1999

**Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel cv ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 “Codice in materia di protezione dei dati personali” e del GDPR (Regolamento UE 2016/679).**