



# Giuseppe Raffa

Technical Sales & Business Development



Professionista orientato ai risultati. Principali caratteristiche: solida esperienza nella gestione delle attività di prevendita, offerta e vendita; esteso network nei settori Oil&Gas, Power Generation e Idraulica; sviluppate competenze tecniche e relazionali.

## COMPETENZE

Leadership	Sviluppo del business	Analisi della concorrenza	Comunicazione scritta
Team working	Project management	Analisi del rischio	Public speaking
Ascolto attivo	Negoziazione	Pianificazione delle risorse	

## ESPERIENZA PROFESSIONALE



### Viega

*Tecnologie di installazione (sistemi di tubazioni, soluzioni di scarico e drenaggio) per l'igiene dell'acqua potabile, l'efficienza energetica, il comfort e la sicurezza degli edifici residenziali, commerciali e industriali e dell'industria navale.*

2020 – 2024

#### Key Account Manager Industry

Bologna, Italia

##### Responsabilità

- **Supporto agli account industriali** per servizi idraulici agli edifici (HVAC, riscaldamento/raffreddamento, acqua potabile, sistemi antincendio) e per applicazioni di processo (gas tecnici, oli, aria compressa, acqua tecnica)
- **Sviluppo del network di contatti** a livello di utilizzatori finali delle tecnologie di installazione in ambito industriale per sensibilizzare sui vantaggi delle soluzioni basate sui collegamenti a pressione rispetto ai metodi di collegamento tradizionali
- **Promozione di un approccio sinergico** con la rete di rivenditori già esistente per il mercato civile e residenziale allo scopo di espandere la cooperazione nel settore industriale
- **Collaborazione basata su strategia win-win** con aziende di installazione, appaltatori di servizi di manutenzione e general contractors operanti a livello industriale
- **Organizzazione di campagne di marketing** volte a promuovere i benefici delle soluzioni proposte in termini di qualità, efficienza, sicurezza e sostenibilità

##### Principali risultati

- Introduzione sul mercato italiano di una linea di prodotto sviluppata specificamente per le applicazioni di verniciatura industriale
- Sostituzione della concorrenza nell'ambito della fornitura di sistemi di collegamento a pressione ad importante fornitore di uno dei principali gruppi automobilistici mondiali
- Definizione dello scopo di fornitura e supporto durante la fase esecutiva del trasferimento di linee produttive dalla Germania all'Italia per un importante produttore di unità termiche



## Valvitalia

*Inserito nella divisione Nuova Giungas che fornisce soluzioni per l'industria della protezione catodica incentrate sui giunti isolanti monolitici, dispositivi essenziali per il mantenimento della funzionalità di oleodotti, gasdotti e acquedotti.*

2015 – 2020

Modena, Italia

### Proposal and Sales Manager

#### Responsabilità

- **Generazione di opportunità di business** (presentazioni a conferenze e fiere internazionali, incontri con potenziali clienti, pacchetti di pre-qualifica)
- **Processo di preparazione dell'offerta** (analisi dei documenti di gara, valutazione degli aspetti tecnici e contrattuali, stima dei costi, preparazione delle proposte tecniche e commerciali, metriche dell'offerta e reportistica)
- **Visite presso i clienti** per follow-up delle proposte, chiarimenti tecnici, trattative commerciali e finalizzazione degli accordi contrattuali
- **Project management** di commesse ad alto budget e/o complessità (definizione del programma di attività e delle milestone, monitoraggio dell'avanzamento delle attività, kick-off e progress meeting con il cliente)
- **Rafforzamento della brand reputation** mediante presentazioni dedicate ai clienti su iniziative interne di ricerca e sviluppo relative a materiali elastomerici avanzati

#### Principali risultati

- Transizione da azienda orientata al prodotto ad azienda orientata ai servizi e relativa differenziazione dalla concorrenza in un mercato altamente competitivo
- Definizione di una nuova value proposition finalizzata a presentare l'azienda come leader nelle soluzioni personalizzate per applicazioni ad alta prestazione
- Focalizzazione sul business diretto con i principali general contractors (i.e. Saipem, Tecnimont, Bonatti, Fluor, Petrofac, Bechtel) rispetto a quello di tipo indiretto con distributori/rivenditori, con conseguente aumento della marginalità
- Riconoscimento dell'azienda come fornitore efficiente ed affidabile in mercati estramamente competitivi (Middle East, Nord Africa, Asia Pacific)
- Riorganizzazione della divisione Sales per il supporto alle gare d'appalto e alla gestione di commessa con clienti strutturati quali grossi general contractors e multinazionali dell'Oil&Gas (es. Eni, Snam, ADNOC, Shell, BP, Chevron, Total, KPO)
- Preparazione dei pacchetti di offerta, finalizzazione e project management per progetti ad alta visibilità (es. TAP, TANAP, Zubair Oil Field, Karachaganak, Al Dabb'iyah)
- Project management di un prototipo di giunto isolante per condizioni di pressione estreme, testato pneumaticamente in un bunker militare a 795 bar



## Siemens

*Inserito nella divisione TurboCare di servizi post-vendita (ricambi, riparazioni, supervisione alle manutenzioni, retrofit, upgrades) su macchine rotanti (turbine a gas, turbine a vapore e generatori) di tecnologia non-Siemens*

2009 – 2014

Torino, Italia

### Regional Marketing Manager

#### Responsabilità

- **Gestione delle offerte:** coordinamento della fase di valutazione con le funzioni aziendali competenti; analisi dei rischi e dei costi; preparazione della proposta tecnica e commerciale
- **Supporto alle attività di vendita:** marketing ed eventi per la creazione di nuove opportunità di business; analisi della concorrenza; elaborazione di strategie per un migliore posizionamento sul mercato; supporto alle negoziazioni finali
- **Sinergie di business unit:** ricerca di opportunità di business trasversali alle linee di prodotto in accordo con il concetto di "one-stop shop"; pacchetti di offerta multidisciplinari (es. potenziamenti, manutenzioni programmate di impianti chiavi in mano, contratti di assistenza a lungo termine)

#### Principali risultati

- Gestione di un contratto di fornitura e assistenza a lungo termine con l'azienda elettrica nazionale della Malesia (TNB REMACO)
- Gestione dell'accordo di collaborazione tecnologica e commerciale a lungo termine con la società elettrica nazionale della Sud Corea (KPS)
- Acquisizione di un contratto di manutenzione completa di una centrale elettrica a ciclo combinato di tecnologia GE a Singapore
- Gestione di un contratto di assistenza a lungo termine di una turbina a gas di tecnologia GE presso la utility company italiana IREN

2006 – 2009

Torino, Italia

#### Sales Engineer

#### Responsabilità

- Preparazione di proposte tecnico-commerciali
- Visite ai clienti a supporto delle negoziazioni finali

#### Principali risultati

- Membro del team premiato con la medaglia d'argento al concorso per l'innovazione per giovani talenti di Siemens Italia (2007)
- Sviluppo di un'applicazione CRM in Access per il supporto alle attività di vendita



### Sopra Group

Società di consulenza informatica con focus su soluzioni enterprise basate su applicazioni client-server

2001

Milano, Italia

#### Sviluppatore

#### Responsabilità

- **Sviluppo di soluzioni software** e stesura della relativa documentazione
- **Preparazione di report sullo stato di avanzamento** per il project manager
- **Incontri con i clienti** per la presentazione dei risultati parziali e ricalibrazione delle funzionalità sulla base dei feedback ricevuti

#### Principali risultati

- Sviluppo di una soluzione di webmail aziendale basata su sistema di accesso gerarchico
- Certificazione Java developer

## FORMAZIONE

---

### Dottorato di Ricerca, Fisica dei Reattori



Georgia Institute of Technology

2006

Atlanta, Stati Uniti

- Sviluppo di una metodologia combinata deterministico-statistica basata su funzioni di risposta pre-calcolate con il metodo Monte Carlo e applicata allo studio dei reattori di IV generazione

### Master, Sistemi Energetici



Università di Paris-Est Marne-la-Vallée



Commissariat à l'Énergie Atomique (stage)

2002

Parigi, Francia

- Calcolo di un benchmark per lo studio dell'accuratezza del metodo standard di omogeneizzazione delle sezioni d'urto nel caso di combustibile MOX

### Laurea, Ingegneria Nucleare (110/110 e Iode)



Politecnico di Torino

1999

Torino, Italia

- Studio in relatività speciale dei processi di misura di distanze spaziali e di intervalli temporali nel sistema di riferimento non inerziale di un disco uniformemente rotante

## COMPETENZE TRASVERSALI

---

### Team Building e Project Management

2016

Modena, Italia

- Formazione trasversale finalizzata al passaggio da fornitore orientato al prodotto a fornitore orientato ai servizi

### Leadership e Intelligenza Emotiva

2014

Padova, Italia

- Corso di formazione su consapevolezza, autostima, comunicazione, ascolto attivo e gestione dell'incertezza e delle relazioni

### Project Management

2010

Milano, Italia

- Strumenti e strategie per la gestione di progetti complessi multi-facility

### Talent Development Program

2008

Torino, Italia

- Programma di formazione tenuto dalla società di formazione certificata SkillLab su ascolto attivo, team building, public speech, project management nell'ambito del programma di sviluppo professionale Siemens rivolto a giovani dipendenti di talento

## LINGUE

---

Italiano

*Madrelingua*

Inglese

*Piena competenza professionale*

Francese

*Piena competenza professionale*

## INFORMATICA

---

Word, Excel, Access, MS Project

*Conoscenze avanzate*

Windows, Linux

*Conoscenze avanzate*

Java, C, C++, Fortran

*Conoscenze professionali*