



ANTONIO AMERO

Nazionalità: Italiana **Data di nascita:** 03/07/1958

Numero di telefono: (+39) 3355647291

Indirizzo e-mail: antonioamero.digital@gmail.com

WhatsApp Messenger: +39 3355647291

LinkedIn: <http://www.linkedin.com/in/antonioamero>

Sito web: www.antonioamero.it

Abitazione: Via S. Barbara 1, 80034 Marigliano (Italia)

PRESENTAZIONE

SENIOR BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER - IT ADVISORY - INNOVATION STRATEGY & DIGITAL TRANSFORMATION

ESPERIENZA LAVORATIVA

SENIOR BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

RICCA SRL [01/09/2024]

Città: NAPOLI | Paese: Italia

Business development manager esperto con anni di esperienza nell'identificazione e nell'acquisizione di nuove opportunità di business. Dimostrata capacità di creare e implementare strategie di vendita vincenti, aumentando in modo significativo il fatturato dell'azienda. Abile nel coltivare relazioni con i clienti e nel condurre trattative commerciali per massimizzare le opportunità di crescita aziendale.

AREA MANAGER SALES CAMPANIA

Webgenesys S.p.A [01/12/2021 – 30/06/2024]

Città: Napoli | Paese: Italia

Responsabile della strategia commerciale e della supervisione delle operazioni di vendita dell'azienda in una particolare area geografica, con l'obiettivo di raggiungere risultati in termini di prestazioni di vendita complessive, raggiungimento dei target di vendita e fatturato attesi. Specializzato ed esperto in processi di digital transformation, migrazione su PSN, in grado di interpretare, analizzare e sviluppare progetti e processi di digitalizzazione per la riorganizzazione aziendale.

AREA MANAGER SALES SUD IT SENIOR ACCOUNT

TIM S.p.A [01/03/2020 – 30/11/2021]

Città: Napoli | Paese: Italia

Area Manager Sales Sud IT - Responsabile della gestione di un team di specialist IT che hanno come obiettivo la collaborazione con una rete di vendita indiretta costituita da agenti e broker autonomi che agiscono sul mercato per conto dell'azienda TIM. Il team accompagna le organizzazioni verso l'innovazione con una massiccia crescita della pervasività delle tecnologie digitali a supporto dei processi aziendali. Un supporto qualificato ai Clienti su soluzioni all'avanguardia attraverso competenze cross-industry in area Finance, Retail & Fashion, Trasporti, Turismo, GDO. Soft Skills: Area manager con l'utilizzo di competenze: d'analisi del mercato, di pianificazione commerciale e di gestione delle risorse commerciali. Esperto in soluzioni per l'integrazione dei sistemi e dei processi di business.

AREA MANAGER SALES CAMPANIA

TIM S.p.A [01/03/2019 – 28/02/2020]

Città: Napoli | Paese: Italia

Area Manager Sales Campania - Responsabile di un team di vendita diretta che ha come obiettivo un processo di costante innovazione , per garantire ai suoi Clienti un supporto qualificato e soluzioni all'avanguardia attraverso competenze cross- industry in area Finance , Retail & Fashion , Trasporti , Turismo , GDO .

Soft Skills : Area manager con l'utilizzo di competenze: d'analisi del mercato, di pianificazione commerciale e di gestione delle risorse commerciali. esperto in soluzioni per l'integrazione dei sistemi e dei processi di business. Procuratore Telecom Italia

TELCO - DIGITAL SALES MANAGER

TIM S.p.A [01/04/2018 – 28/02/2019]

Città: Napoli | Paese: Italia

Capacità di sviluppare, dimostrare e formare persone in prodotti digitali e strategie di vendita. Page 2 of 5
Dimostrare la conoscenza di prodotti e applicazioni digitali, incluso; Cloud , Mobile, Social Media, Reputation Management, Targeted Ads , Threat Intelligence, Ethical Hacking, , Business Continuity, Data Protection, Soft Skills : forte attitudine commerciale, proattività e dinamismo, determinazione e goal-oriented, ottime capacità relazionali, di organizzazione e pianificazione.

AREA MANAGER - BUSINESS SALES PRIVATE & PUBLIC

TIM S.p.A [01/01/2016 – 30/03/2018]

Città: Napoli | Paese: Italia

Area Sales Manager- Ruolo strategico in mercati competitivi per sviluppare e implementare con successo le strategie commerciali sul territorio. Gestione del territorio con una leadership forte alla costante ricerca del miglior equilibrio tra gli obiettivi aziendali, la motivazione e la performance dei venditori. Area management con l'utilizzo di competenze: d'analisi del mercato, di pianificazione commerciale e di gestione delle risorse commerciali. Procuratore Telecom Italia

KEY ACCOUNT MANAGER - BUSINESS STRATEGIC PUBLIC SUD

TIM S.p.A [01/01/2000 – 31/12/2015]

Città: Napoli | Paese: Italia

Responsabile commerciale Pubblica Amministrazione Regione Campania ed Agenzie Regionali Responsabile commerciale Aziende Sanitarie Locali e Aziende Ospedaliere Sviluppo competenze chiave per approcciare in modo analitico, pianificato e strutturato i clienti strategici per l'azienda. Utilizzo di metodi e strumenti per meglio identificare e sfruttare le opportunità di business e di creazione di valore superiore per il Cliente e per la propria azienda. Assumere la responsabilità del budget di vendita comunicato dalla Direzione.

COORDINAMENTO PROJECT OFFICE -CLIENTI TOP PRE SALES AND SOLUTION DEVELOPMENT PUBLIC AND PRIVATE

TIM S.p.A [01/01/1996 – 31/12/1999]

Città: Napoli | Paese: Italia

Coordinamento di un Team di Progettisti all'interno della Struttura Territoriale di Progettazione . I membri del team sono responsabilizzati sullo sviluppo di grandi progetti , in autonomia o in affiancamento ai Team Nazionali.

CAPO PROGETTO PROJECT OFFICE- CLIENTI BUSINESS PRE SALES PUBLIC AND PRIVATE SUD

TIM S.p.A [01/01/1994 – 31/12/1995]

Città: Napoli | Paese: Italia

Responsabile del coordinamento delle attività di progettazione finalizzate allo sviluppo di soluzioni personalizzate per i Clienti della Direzione. L'attività prevede il possesso di un elevato livello di conoscenze tecnico-sistemistiche sui sistemi TLC e la capacità di coordinamento e di gestione dei team ingaggiati nello sviluppo delle soluzioni .

PROFESSIONAL ASSISTENZA VENDITA - CLIENTI LARGE PUBLIC AND PRIVATE SUD

TIM S.p.A [01/05/1989 – 31/12/1993]

Città: Napoli | Paese: Italia

Assistenza alla vendita alla rete commerciale Clienti Large con affiancamento nel caso in cui la soluzione fosse complessa o prevedesse soluzioni innovative. Corsi di aggiornamento per le figure commerciali distribuite sui territori della Campania , Puglia e Basilicata.

CUSTOMER ENGINEER

Texas Instruments [01/05/1988 – 30/04/1989]

Città: Cittaducale - Rieti | Paese: Italia

Customer support per il mercato Europa con svolgimento di specifiche attività tecniche e commerciali per lo sviluppo di soluzioni personalizzate nell'ambito di dispositivi elettronici (memorie PC e microprocessori) .

TECHNICAL SUPPORT ENGINEER

Ferrovie dello Stato S.p.A. [01/05/1986 – 30/04/1988]

Città: Napoli | Paese: Italia

Capotecnico Attività tecnico-operative, organizzative, amministrative, gestionali e contabili finalizzate alla realizzazione ed al controllo dei processi produttivi nelle officine, nei laboratori, in linea, negli impianti e nei cantieri.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Master degree in Ingegneria Elettronica

Università degli Studi di Napoli Federico II [1988]

Città: Napoli | Paese: Italia | Sito web: <http://www.unina.it/>

Master of Technology - MTech, Telecommunication, Marketing and Sales

Scuola Superiore Guglielmo Reiss Romoli - L'Aquila [1990]

Città: L'Aquila | Paese: Italia | Sito web: <https://www.reissromoli.com/it/>

Bachelor degree in Technical and Scientific Communication

Liceo Scientifico Statale C. Colombo Marigliano [1977]

Città: Marigliano | Paese: Italia | Sito web: <https://www.liceocolombo.edu.it/>

Bachelor degree in Istituto Tecnico Professionale

Istituto Tecnico E. Majorana Somma Vesuviana [1981]

Città: Somma Vesuviana | Paese: Italia

COMPETENZE LINGUISTICHE

Lingua madre: italiano

Altre lingue:

inglese

ASCOLTO B2 LETTURA B2 SCRITTURA B2

PRODUZIONE ORALE B2 INTERAZIONE ORALE B2

Livelli: A1 e A2: Livello elementare B1 e B2: Livello intermedio C1 e C2: Livello avanzato

COMPETENZE DIGITALI

Website & Social Media Strategy and optimization / Competenze base in networking e cybersecurity / Intelligenza emotiva. / Basi di Intelligenza Artificiale / Data Science & Data Analytics / Digital Skills: Digital Marketing

COMPETENZE COMUNICATIVE E INTERPERSONALI

Coaching & Mentoring Coaching personalizzato per collaboratori di aziende di grandi dimensioni.

Attività di team building per la costruzione di team , aumentando le prestazioni medie di gruppo del 15% da KPI.

Incremento delle performance lavorative dei singoli e costruzione di percorsi *ad hoc* per la crescita professionale .

Collaborazione diretta con Human Resources per la formazione continua e il wellbeing dei collaboratori .

COMPETENZE DI GESTIONE E DIRETTIVE

Negoziazione competitiva Esperto in negoziazione in ambienti altamente competitivi nelle interazioni commerciali, con il fine di contrattare il raggiungimento di accordi sia con concorrenti che con fornitori. Ho ricoperto ruoli significativi che richiedevano il successo e la redditività delle organizzazioni. Ho partecipato a diverse trattative nelle quali la negoziazione ha consentito alle aziende di assicurarsi condizioni favorevoli, come prezzi più bassi, accordi esclusivi o contratti vantaggiosi, conferendo loro un vantaggio competitivo sul mercato.

COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Business strategy Ho ricoperto diverse posizioni elaborando processi attraverso i quali la gestione aziendale veniva pianificata con scelte di tipo commerciale, operative o finanziarie, tenendo conto sia dell'ambiente di riferimento sia delle risorse a disposizione, per il raggiungimento degli obiettivi stabiliti.

PROGETTI

[2020 - 2024]

Servizio sanitario emergenze/urgenze 118 ed integrazione Numero Unico 112

Mi sono occupato della gestione delle reti per l'emergenza-urgenza SIRES 118 della Regione Campania la cui efficacia si basa su tempestività, appropriatezza clinica, multidisciplinarietà ed integrazione professionale, operativa ed informativa con tutta la rete di assistenza sanitaria territoriale di pronto soccorso. Inoltre di recente mi sono occupato dell'integrazione dei servizi di emergenza 118 con il numero unico 112. Mi sono occupato della gestione delle reti per l'emergenza-urgenza SIRES 118 della Regione Campania la cui efficacia si basa su tempestività, appropriatezza clinica, multidisciplinarietà ed integrazione professionale, operativa ed informativa con tutta la rete di assistenza sanitaria territoriale di pronto soccorso. Inoltre di recente mi sono occupato dell'integrazione dei servizi di emergenza 118 con il numero unico 112.

Competenze: Team Leadership · Sales operations · Business Strategy · Business development · Gestione degli appalti

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n. 196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali".