

Enzo Guidi



VIA XXIV MAGGIO 51 – 20028, SAN VITTORE OLONA (MI) - ITALY
CELL. +39 345 7746583 - EMAIL ENZOGUIDI321@GMAIL.COM

Profilo

Esperto professionista nell'ambito dell'energia, focalizzato nel segmento Downstream e proiettato alla sostenibilità.

Spiccata attitudine al team management e all'empowerment di giovani talenti .

Solida esperienza in ruoli manageriali area Sales&Marketing, Key account manager OEM e distributori, sviluppo strategie B2B e B2C, gestione progetti complessi.

Esperienze Professionali

2016 - >

The GREEN CONSULTING GROUP

Società di consulenza nell'ambito dello sviluppo sostenibile della green-economy per mezzo di impianti di produzione di energia ibridi dedicati alle isole e località remote

Sales Director

2000 - 2015

BP ITALIA SPA

Multinazionale leader nel settore energetico e nei lubrificanti

2012 - 2015 **Senior Key Account Manager**

Gestione delle Consociate Italiane dei principali Oem's raccomandanti Lubes Castrol nelle Trazione Pesante e gestione Progetto Speciale dedicato a Gruppo VolksWagen Italia

2011 - 2012 **Project Leader**

Implementazione di SAP in BP Italia attraverso la Gestione di 32 Responsabili di Funzioni tra Colleghi Interni e Consulenti internazionali

2009 – 2011 **Key Account Manager**

Responsabile dei contratti di raccomandazione dei Costruttori di mezzi pesanti HD e delle forniture di lubrificanti e servizi ai Concessionari Auto denominati Supergruppi o Quintegia Top 50 con un fatturato pari a 48 Mio EUR.

2006 – 2008 **Workshop Channel Mgr**

Direttore Vendite brand Castrol canale Workshop Auto, approccio B2B2C, team composto da 4Area Mgrs.

Gestione di 22 ml EUR di utile : network di vendita costituito da 29 Agenti e 16 Case Automobilistiche per un totale di un portafoglio di 2000 Concessionari.

2000 – 2005 **Direttore Vendite Italia**

Direttore Vendite Italia Lubrificanti bp-brand, approccio B2B, team composto da 9 risorse, Sales&Trade Marketing e Customer Service.

24 mio EUR di fatturato: network di vendita costituito da 48 Rivenditori Multi brand, 55 agenti, 25 clienti direzionali.

1997 - 2000

SHELL ITALIA SPA

Multinazionale leader nel settore petrolifero, nell'energia e nella petrolchimica.

Local Account Manager

Responsabile della gestione dei rapporti con i Costruttori sia italiani che esteri della Società.

Ottenuta la voltura di tutti gli approvvigionamenti Ferrari a Shell dopo solo 1 anno di accordo.

Technical Manager

Responsabile tecnico applicazione e gestione analisi chimico –fisiche di lubrificanti per uso industriale. Partecipato al progetto di acquisizione di Sinol, industria specializzata nella produzione di oli emulsionabili per la lavorazione metalli.

1993 – 1997

KUWAIT PETROLEUM SPA ITALIA

Multinazionale leader nel settore petrolifero

Area Manager Extra Rete

Responsabilità di vendita carburanti e lubrificanti con marchio ROL e Q8, area Emilia. Esperienza come membro del consiglio di Amministrazione di una consociata della capogruppo.

1991 – 1993

ALCOA- ALUMIX SPA

Azienda settore Packaging Leghe Leggere

Product Manager Packaging

Responsabile prodotto Laminal utilizzato nell'imballaggio alimentare e nel settore costruzioni.

1987 – 1990

MOBIL OIL ITALIANA SPA

Settore Petrolifero Energetico

Field Engineer - Key Account Manager

Gestione diretta delle vendite di carburanti e lubrificanti e monitoraggio crediti dei più importanti clienti come Industrie e Società di costruzioni.

Training on the job svolto da Gen – Luglio 1990 presso la Direzione Europea dell'Azienda a Londra (UK)

Istruzione e Formazione

1986 - **Laurea in Ingegneria Meccanica** – Impiantistica Industriale

Università degli Studi di Ancona

Tesi su Ottimizzazione Impianto Seccheria della Linea offset Cartiere Milani Fabriano.

1978 - **Maturità Classica**

Liceo Classico F.Stelluti di Fabriano (AN)

2011 - 2012 - Certificazione **Q Ing. Livello 1** – Ordine degli Ingegneri della Provincia di Milano.
Comparto Organizzazione e Gestione Marketing e Reti di Vendita

2012 – 2015 - Certificazione **Q Ing. Livello 2** – Ordine degli Ingegneri della Provincia di Milano.
Comparto Organizzazione e Gestione Marketing e Reti di Vendita.

Lingue

Inglese, conoscenza professionale avanzata.

Conoscenze informatiche

- ✓ SAP
- ✓ JDEdwards
- ✓ Office (Word, Excel, Outlook); Internet.

Interessi

Orologi da Polso, Auto da Competizione, Moto ed Aerei Militari.

Acconsento al trattamento dei miei dati professionali e personali ai sensi del D.LGS 196/2003.

Enzo Guidi
