

ANTONIO PETRONE

Via Giovanni Amato,78 – 80026, Casoria (NA), Italy

Data di nascita: 18-08-1965

Email: antonio.petrone65@libero.it

Telefono: +39 328 98 23 971

Account LinkedIn: Antonio Petrone



ESPERIENZA PROFESSIONALE

Team Global Consulting

Founder – General Manager

Servizi di Progettazione delle reti TLC

Casoria, Maggio 2016 – Ad Oggi

- Focus sul raggiungimento degli obiettivi di vendita e sui principali KPI bimestrali e trimestrali al fine di assicurare una ottimizzazione dei risultati aziendali.
- Massimizzare l'implementazione nell'intera area di assegnazione in linea con gli obiettivi del dipartimento di Sales e Marketing.
- Creazione, gestione e mantenimento di una efficace collaborazione con tutti i clienti per assicurare da ambo i lati uno sviluppo strategico.
- Gestione e monitoraggio giornaliero, settimanale e mensile delle attività in base agli obiettivi di vendita.
- Coordinamento e verifica dell'andamento quotidiano dei collaboratori.
- Gestione delle commesse e cura clienti Open Fiber, Ericsson, TIM, Alpitel

Nova Team srl

Founder – General Manager

Servizi di Ingegneria

Casoria, Novembre 2021 – Ad oggi

- Focus sul raggiungimento degli obiettivi di vendita e sui principali KPI bimestrali e trimestrali.
- Cura e gestione delle risorse umane;
- Scelta e pianificazione degli obiettivi strategici aziendali
- Massimizzare l'implementazione nell'intera area di assegnazione in linea con gli obiettivi del dipartimento di Sales e Marketing
- Creazione, gestione e mantenimento di una efficace collaborazione con tutti i clienti per assicurare da ambo i lati uno sviluppo strategico.
- Gestione e monitoraggio giornaliero, settimanale e mensile delle attività in base agli obiettivi di vendita.
- Scelta e monitoraggio dell'andamento dei principali fornitori.
- Gestione delle commesse e cura clienti Open Fiber

A.P Luxury srl

Founder

Produzione Luxury Man's Accessories

Casoria, Aprile 2020 – Ad oggi

Supporto al team Marketing nello sviluppo dei piani e degli obiettivi attraverso una serie di attività:

- Analisi e monitoraggio dei principali dati di vendita: quota di mercato, distribuzione, dati di sell-out, performance, WD e attività dei competitors.

- Sviluppo e creazione di materiali dei prodotti, pack promozionali e banners.
- Contatto costante con le principali agenzie creative locali e internazionali e sviluppo di presentazioni per il trade marketing.
- Creazione degli artworks commerciali e di prodotto.
- Definizione delle strategie aziendali e di marketing per la massimizzazione dei costi;
- Coordinamento con lo stylist per la definizione delle collezioni dei prodotti;

Tiscanet srl

Socio – Sales Manager

Installazione e Delivery Reti TLC

Casoria, Marzo 2018 – Aprile 2020

Supporto del team di General Manager per lo sviluppo dei piani strategici e degli obiettivi attraverso una serie di attività:

- Analisi e monitoraggio dei principali dati quota di mercato, dati di sell-out, performance, attività dei competitors.
- Ottimizzazione delle vendite dei servizi di installazione e indirizzamento all'interno dei mercati più redditizi i prodotti della società;
- Gestione delle commesse e relazioni con clienti TIM – Open Fiber – Ericsson – Huawei – Alpitel – W3 - ZTE;

Technology & Services srl

Sales Manager

Installazione Reti FTTH e Radio Mobili

Casoria, Marzo 2014 – Marzo 2018

Supporto del team di General Manager e Marketing Manager per lo sviluppo dei piani strategici e degli obiettivi attraverso una serie di attività:

- Analisi e monitoraggio dei principali dati quota di mercato, dati di sell-out, performance, attività dei competitors.
- Ottimizzazione delle vendite dei servizi di installazione e indirizzamento all'interno dei mercati più redditizi i prodotti della società;
- Gestione delle commesse e relazioni con clienti – TIM – Open Fiber – Ericsson – Huawei – Alpitel – W3 - ZTE;

Elettra srl

CEO Founder – Sales Manager

Settore Installazione delle Telecomunicazioni

Casoria, Giugno 2001 – Giugno 2012

- Focus sul raggiungimento degli obiettivi di vendita e sui principali KPI bimestrali e trimestrali.
- Cura e gestione delle risorse umane;
- Scelta e pianificazione degli obiettivi strategici aziendali
- Massimizzare l'implementazione nell'intera area di assegnazione in linea con gli obiettivi del dipartimento di Sales e Marketing
- Creazione, gestione e mantenimento di una efficace collaborazione con tutti i clienti per assicurare da ambo i lati uno sviluppo strategico.
- Gestione e monitoraggio giornaliero, settimanale e mensile delle attività in base agli obiettivi di vendita.
- Scelta e monitoraggio dell'andamento dei principali fornitori.
- Gestione delle commesse e dei clienti – TIM – Italtel, Ericsson

FORMAZIONE

Università di Scienze Turistiche Caserta

Corso di laurea in scienze turistiche con voto 105/11

Titolo della tesi: Ricerca di mercato per una realizzazione alberghiera

Anno 2007

Caserta (CE) Italia

LINGUE E SOFTWARE

- **Italiano:** Madrelingua
- **Inglese:** Fluente B2
- Uso avanzato di **Microsoft Office** (Excel, Power point, Word) certificate attraverso l'ECDL Full Standard
- Buona conoscenza dei principali strumenti di ricerca e analisi del mercato con database come **Aida, Passport, Statista, Nielsen and IQVIA.**
- **ECDL Digital Marketing**

INFORMAZIONI AGGIUNTIVE

Progetti e Riconoscimenti

- CASA SANREMO - Premio di eccellenze italiane – per l'impegno profuso nella valorizzazione e nella promozione del Made in Italy in Italia e nel Mondo attraverso l'impegno e la dedizione, - Anno 2010
- Titolo di Cavaliere di Malta ad Honorem – Malta Anno 2009