

CURRICULUM VITAE

1. Informazioni Personali

- Nome: COPPOLINO Giorgio Fernando
- Nationalità:
- Data di Nascita: (Italy)
- Domicilio Attuale: - Italy
- Stato Civile:
- Lingue: Italiano, Inglese
- Servizio Militare: “Comando Regione Carabinieri Sicilia” (Ago 1996- Ago 1997)
- E-mail:
- Telefono:

2. Istruzione

- **Laurea** in **Ingegneria dei Materiali** presso *Universita' degli studi di Messina*. (1995) – Prof.ri F.La Mantia –S. Piccarolo
- **Studi Post-Laurea**:
 1. “*Scienza e Tecnologia dei Materiali Polimerici*” (Corso Post Laurea - Dipartimento di Ingegneria Chimica dei Processi e dei Materiali – Università di Palermo) – 1995 (durata 10 mesi)
 2. “*Crystallization behavior Of Polymers under Processing Conditions*” DSM Research (1997) (durata 24 mesi)
- Corso su tecniche di vendita: PSS (Professional Sales Skills): *Core, Specific Application, Negotiation Strategy*. - Achieve Global (Lug. 2001, Sett. 2002)
- “*Strategic Account Management*” – Gestione di client complessi - (Babson, Boston (USA), 2010)
- “*Management Leadership Programs*” (Babson, Maastricht (NL), 2015)
- Diversi corsi Aziendali (interni / esterni) su: “*Management, Financial, Technical Skills, Marketing*”.

3. Esperienze Lavorative

2018 – Presente

Commercial Director Europe, DSM Engineering Material

Responsabile commerciale Europa dal 1 marzo 2018. Responsabilità e direzione del gruppo vendite Europa composto da Sales Managers e Ingegneri tecnici-commerciali. Sviluppare e implementare la strategia, il piano e le operazioni di vendita, in linea con la politica di vendita e di marketing e con l’ambizione del Business Group, per raggiungere gli obiettivi di vendita.

Monitorare l’esecuzione dei piani di vendita e intraprendere azioni correttive quando necessario, per raggiungere gli obiettivi concordati.

Trovare modi per accelerare la crescita, condurre ricerche di mercato, mantenere le relazioni con i clienti chiave, collaborare con altri dipartimenti, mantenere le partnership con i principali stakeholder e assicurarsi che gli obiettivi finanziari siano raggiunti. Fornire una guida strategica generale per consentire il successo del team commerciale; installare una cultura di coaching consultivo all’interno del team di gestione delle vendite.

Mantenere un modello di prezzi sostenibile nella regione. Sfruttare la nostra offerta commerciale per guidare il vantaggio competitivo al di là dei prezzi.

Lavorare con il Global Product Management per sostenere l’introduzione di

CURRICULUM VITAE

nuovi prodotti.

Intraprendere un'analisi continua dell'ambiente competitivo e delle tendenze dei consumatori.

Contribuire alla "Strategia di Marketing" - tra cui campagne, eventi, marketing digitale, comunicati stampa. Sviluppare strategie e soluzioni focalizzate alla sostenibilità dell'intero portafoglio prodotti. Aumentare la rilevanza presso il cliente. Gestire e supervisionare diversi team (Account Manager, Technical Sales Manager, Product manager e Business lines) i cui compiti abbracciano diversi dipartimenti dell'organizzazione. Responsabilità commerciale complessiva di circa 500 milioni di euro legata sia agli account diretti che al canale distributivo.

2013 – 2018

European Segment Sales Manager Electrical & Electronics and Specialized Industries, DSM Engineering Plastics

Responsabilità e direzione di un team di persone in Europa composto da venditori e tecnici commerciali (Account Manager e Business Development Manager) di cui 15 referenti diretti e 11 indiretti (ADE: Application Development Engineers). Responsabile dell'organizzazione del gruppo vendite e della sua struttura attraverso adeguato piano di "choaching", e piano di fidelizzazione del gruppo stesso; gestione di progetti e sviluppo di piani di marketing, strategie di lancio sul mercato di nuovi prodotti. Gestione e responsabilità di budget (P&L) per un fatturato annuale di circa 120 – 122 M€. Settori industriali di competenza: Electrical & Electronics, Sport & Leisure, Building & Construction, Automotive Electronics (Applicazioni Elettriche Auto – connettori/Sensori/W&C), Furnitures. Consumer Goods.

La posizione riporta direttamente al Direttore Commerciale Europa DSM Engineering Plastics.

2010 – 2013

Global Account Manager, DSM Engineering Plastics

Responsabilità della gestione dei rapporti commerciali (Budget & strategia) della TE Connectivity (Ex Tyco Electronics) operante in settori come "Automotive Electronics" (connettori e sensori auto) ed elettronica di consumo. Analisi delle specifiche esigenze del cliente, valutazione delle varie opportunità e negoziazione dei contratti globali per circa 12M€ (USA, EU, AP), gestione della trattativa in tutte le sue fasi. Capacità di operare in matrici organizzative complesse sia per complessità geografiche che per differenze culturali.

2008 – 2013

Account Manager and Business development Manager E&E Italy, DSM Engineering Plastics

Responsabilità commerciale del mercato italiano per i settori Elettrico ed Elettronico. Gestione del portafoglio clienti operanti nei settori Elettrico (Power Distribution) come Bticino, ABB, Schneider Electric, e settore Automotive come Tyco Electronics, Delphi, Molex Zetronic e altre aziende italiane. Gestione dei contratti (negoziazione prezzi) e dei nuovi progetti alla scopo di generare nuove opportunità di business. Responsabile per un fatturato di circa 10M€. La posizione riporta direttamente al "Segment Sales Manager E&E Europe"

2003 – 2008

Technical Sales Manager, Ashland Italia (part of Ashland Distrbution – today Nexo Solution)

Funzionario vendite presso Ashland Italia (distributore materie Plastiche) in Piemonte-Liguria-Val D'aosta. La posizione comprende sia la responsabilità commerciale (gestione dei prezzi e dei contratti) sia il supporto tecnico presso i vari clienti per lo sviluppo di nuove applicazioni. Capacità di gestione di un portafoglio

CURRICULUM VITAE

prodotti molto ampio tra cui materiali della DSM, Rhodia, Dow Plastics, Borealis, e Mitsubishi per un fatturato annuale di circa 6,5M€.

2001 – 2003

Application Development Engineer, Ashland Italia (part of Ashland Distribution – today Nexo Solution)

Tecnico Commerciale di supporto alla forza vendite della Ashland Italia (parte di Ashland Distribution oggi Nexo Solution). Sviluppo di nuove applicazioni gestendo il portafoglio prodotti dei vari fornitori (principalmente DSM e Dow Plastic) presso clienti esistenti e nuovi. Supporto tecnico durante la fase della scelta del materiale più idoneo per la specifica applicazione, supporto tecnico durante lo stampaggio ad iniezione o estrusione. Principali settori: Automotive, Elettrodomestico, Elettrico & illuminazione, Wire & Cable, beni di consumo, Imballaggi. Gestione dei principali contatti e interazione costante con le varie unità R&D dei fornitori strategici in EU (DSM, Rhodia, Borealis, Dow Plastics and Mitsubishi) per le attività di “Application Development Engineer”.

2000 – 2001

Tool designer, Modelleria Postumia s.n.c. (Treviso, Italy)

Progettazione di stampi per termoformatura e stampi trancia presso piccola azienda a gestione familiare (12 dipendenti in tutto). Progettazione di stampi non complessi per lo stampaggio ad iniezione. Programmazione fresa e torni a controllo numerico (linguaggio ISO), utilizzo di software CAD-CAM.

1997 – 2000

Research Associate, DSM Research Geleen (NL) – DSM Engineering Plastics

Ricercatore presso DSM Research (DSM Engineering Plastics) in Olanda (Geleen). Ricerca e sviluppo di nuovi materiali e compound su base PA6, PBT e PET. (Akulon and Arnite group).

Studio del comportamento a solidificazione di polimeri termoplastici durante i processi di trasformazione quali: Stampaggio ad iniezione, estrusione e filmatura in bolla. Studio delle varie proprietà fisiche, chimiche e meccaniche delle più comuni resine termoplastiche; utilizzo delle varie tecniche di indagine per materie plastiche: Densimetria, WAXD/SAXD, Microscopia ottica, DSC, IR TGA, etc. Ampia conoscenza delle proprietà meccaniche, ottiche, termiche, reologiche, dielettriche delle maggior parte delle materie plastiche (PP, PE, ABS, PS, PC, PA6, PA66, TPE - COPE, POM, PA4.6, PPA). Ottimizzazione dei processi di trasformazione delle resine termoplastiche (specialmente stampaggio ad iniezione ed estrusione).

4. Own Strengths Assessment

Entusiasmo, iniziativa e dinamismo nel sviluppare nuovi business. Agilità nell'utilizzo di tecniche di negoziazione presso clienti con organizzazioni complesse e/o globali. Forte spinta nel raggiungere i risultati e gli obiettivi posti. Buona conoscenza del mercato e dei settori di riferimento. Ottima capacità di adattamento a nuovi ambienti e nuove situazioni lavorative; ottime capacità nel costruire relazioni privilegiate con i clienti. Abilità nell'operare in organizzazioni complesse per diversità culturali, geografiche e funzionali.

5. Personal Interests/Hobbies

Business e Finanza, Viaggi, vela, pesca, nuoto & corsa, Storia, Pittura, Cucina, “Fai da Te”, Musica (chitarra).

CURRICULUM VITAE

6. Skills

Buona conoscenza del pacchetto MS: Word, Excel, Powerpoint, Access; Business Warehouse (SAP), Business Object etc.

Marcom: Media Training, Presentazioni/discorsi di fronte ad un pubblico (es. conferenze).