

Curriculum Vitae

Nome **PATRIARCA ENRICO**
Indirizzo **VIA SULMINCIO 15, 21056 INDUNO OLONA - VARESE (ITALY)**
Telefono **0332 200674 – 393 9966178**
Fax **0332 200674**
E-mail **enricopatriarca@ngi.it**

Nazionalità Italiana

Data di nascita **COMO, 24-02-1964**

SINTESI DI CARRIERA

La mia carriera si è sviluppata prevalentemente nel settore Marketing e Vendite in Aziende internazionali o multinazionali di medie/ grandi dimensioni, prevalentemente del settore elettronico ed elettrotecnico.

Dopo le prime esperienze come progettista software, assumo l'incarico di *Product Manager* che ho svolto per diverse aziende e differenti prodotti perlopiù dedicati alla *Home&Building Automation*, intervallata da una esperienza biennale come Brand Manager nel settore giochi elettronici ed infine di Direttore Marketing di una *Business Unit* presso una impresa multinazionale del settore elettrico ed elettronico. Nello svolgere i compiti assegnati ho valorizzato soprattutto una forte propensione alla pianificazione del processo di lavoro integrato tramite doti personali di leadership e di motivazione dei collaboratori per il raggiungimento di obiettivi concreti a breve e medio termine.

Forte attitudine al lavoro di team e al coordinamento unita a un atteggiamento proattivo volto al raggiungimento degli obiettivi preposti hanno sempre prodotto risultati in termini di crescita di fatturato o miglioramento della redditività ad ogni incarico assunto.

Dal 2004 ad oggi svolgo attività di consulenza come libero professionista ad aziende del comparto elettronico ed elettrotecnico, in particolare in tema di domotica ed automazione degli edifici. Tra le diverse attività di consulenza ho sviluppato importanti progetti sia di carattere tecnico che commerciale e fornito servizi di formazione ad enti normativi, istituti professionali ed imprese del settore.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

2004 - oggi Attività di consulenza – Studio omonimo di ingegneria, Induno Olona (Varese)

Attività di consulenza ad imprese, istituti di formazione, società di ingegneria, enti normativi in materia di impianti elettrici e sistemi per la domotica e l'automazione degli edifici.

Servizi di consulenza offerti

- Formazione
 - Corsi di formazione base, avanzati e per Tutor sulla tecnologia KNX in qualità di Tutor certificato da KNX Association Bruxelles.
 - Corsi di formazione per enti e istituti sulla domotica e building automation
 - Docente corsi CEI 205-2 (Domotica) e 205-18 (Domotica e risparmio energetico)
- Traduttore per l'Italia di documenti, comunicati stampa, software tools (es: ETS) e sito web per conto di KNX Association.
- Consulenza per ricerche di business development e marketing settore Domotica
- Analisi di mercato, benchmarking, marketing di prodotto
- Consulenza tecnica per attività di Ricerca e Sviluppo in tecnologia KNX
- Sviluppo documentazione tecnica di supporto alla vendita
- Supporto per la certificazione dei prodotti a standard KNX
- Consulenza progettuale impianti bus a standard KNX
- Normativa: membro del comitato CT205 (Sistemi bus per la casa e l'edificio) del CEI
- Autore del libro: "Il nuovo impianto elettrico – Guida pratica per proporre la domotica" – Editoriale Delfino.

1998-2004

Siemens S.p.A., Milano

Settore: Componenti per impianti elettrici, Sistemi di Automazione degli edifici.

Ruolo (dal 2002 al 2004)	<ul style="list-style-type: none">* Responsabile Marketing Business Unit “Electrical Installation Technology”
Responsabilità	Definizione piano di marketing a livello di business unit e coordinamento di 4 product managers. Ideazione e controllo ricerche di mercato, pianificazione attività promozionale sui canali di vendita diretto e indiretto a supporto dell’Area Vendita, piano comunicazionale e media planning.
Principali Risultati:	Aumento del fatturato generale a livello di business unit. Fidelizzazione dei clienti tramite azioni promozionali mirate per area di vendita. Riorganizzazione dei processi interni di marketing e comunicazione. Ottimizzazione dell’investimento per le attività promozionali e pubblicitarie. Sviluppo dell’immagine e comunicazione on line. Analisi e sviluppo di un progetto per la vendita di prodotti on line (e-commerce).
Incarichi istituzionali Esterni	<ul style="list-style-type: none">* Presidenza Konnex Association Italy (rappresentanza italiana della Associazione Europea Konnex operante nel settore della Home e Building Automation).
Ruolo (dal 1999 al 2002)	<ul style="list-style-type: none">* Business manager Sistemi e Componenti per impianti, settori civile e terziario
Responsabilità	6 collaboratori; gestione del budget di marketing e sua allocazione nelle due principali aree di attività (installazione civile residenziale e sistemi di automazione). Definizione del budget annuale di vendita, sviluppo gamma prodotti e customizzazione per il mercato Italia, pricing, scale sconto, coordinamento campagne promozionali canale grossisti e installatori, ricerche di mercato, piano di comunicazione e media planning.
Principali Risultati:	Incremento del fatturato del 50% rispetto ai due anni precedenti. Innalzamento della brand awareness e preference sul mercato. Sviluppo ed attuazione di un progetto di business in partnership con aziende municipalizzate e ICT-TELCO providers per l’introduzione della domotica nel settore civile-residenziale. Creazione e qualificazione di una rete nazionale di Service Provider per la fornitura di servizi pre e post vendita agli installatori.
Incarichi istituzionali Esterni	<ul style="list-style-type: none">* Segreteria comitato CEI (Comitato Elettrotecnico Italiano) CT205 “Sistemi bus per edifici”, coordinamento e supporto attività normativa specifica di settore.* Vice Presidenza Associazione EIBA Italia (European Installation Bus Association) , coordinamento e supporto alle attività istituzionali.
Ruolo (dal 1998 al 1999)	<ul style="list-style-type: none">* Product manager prodotti per l’automazione di edifici, risponde al Business Unit Manager
Responsabilità	Raggiungimento degli obiettivi commerciali in termini di fatturato, quote di mercato, margine di contribuzione. Gestione di 3 collaboratori e supporto promotori tecnico-commerciali
Principali Risultati:	Mantenimento della leadership di mercato ed incremento del fatturato del 20% rispetto all’anno precedente. Miglioramento del mix di gamma tramite il coordinamento dello sviluppo esterno di nuovi prodotti per la penetrazione in nuovi mercati.
Incarichi istituzionali Esterni	<ul style="list-style-type: none">* Marketing Manager Associazione EIBA Italia (c/o ANIE Milano). Coordinamento attività di marketing condiviso tra i soci composti da aziende leader del settore elettronico ed elettrotecnico italiane e multinazionali.* Membro Comitato CSI ANIE (“Componenti e Sistemi per Impianti” - Federazione Nazionale Imprese Elettrotecniche ed Elettroniche)

1996-1998 **Editrice Giochi S.p.A., Milano**

Settore: Giochi elettronici e multimediali, computer educational, prodotti per l'infanzia

Ruolo	* Brand manager business unit "Electronic Games and educational"
Responsabilità	1 collaboratore interno + vari esterni. Raggiungimento degli obiettivi di fatturato, quote di mercato, margine di contribuzione, definizione politiche commerciali mercato Italia cui canali GDO e Retail. Sviluppo gamma prodotti tramite la definizione delle specifiche di nuovi prodotti e relativo coordinamento R&D presso fornitori esteri (Hong Kong e Taiwan). Definizione piano di comunicazione pubblicitario, supporto area Vendite.
Principali Risultati	Aumento del fatturato del 60% in due anni ed aumento del market share sul brand "computer educational". Lancio di nuovi prodotti e conseguente apertura a nuovi settori di mercato (pc games).

1992-1996 **ABB Elettrocondutture S.p.A., Milano**

Settore: Prodotti e sistemi di installazione elettrica, automazione degli edifici

Ruolo (dal 1994 al 1996)	* Product manager "Sistemi bus per gli edifici" , risponde al Business Unit Manager, divisione Marketing and Sales
Responsabilità	Definizione mix di prodotto, pricing, budget annuale ed azioni promozionali a supporto area vendita. Sviluppo di strumenti di supporto alla vendita ed all'assistenza tecnica.
Principali Risultati	Lancio sul mercato Italiano della prima linea di prodotti a standard internazionale dedicati alla domotica ed automazione degli edifici.
Incarichi istituzionali Esterni	* Membro di vari Working Groups internazionali EIBA (European Installation Bus Association). * Membro Working Group ANIE (Sistemi Bus HBES per gli edifici)
Ruolo (dal 1992 al 1994)	* Project Leader funzione R&D , risponde al R&D Manager
Responsabilità	Definizione specifiche e sviluppo firmware-software di nuovi prodotti dedicati alla automazione degli edifici secondo lo standard internazionale EIB.
Principali Risultati	Prima azienda a sviluppare e lanciare sul mercato italiano una gamma di prodotti dedicati alla domotica secondo lo standard internazionale europeo EIB (poi KNX). Contributi alla certificazione aziendale ISO 9000 funzione R&D.

dal 24/02/1992 al 11/05/1992 **Nuova Linea Sistemi S.r.l., Milano,**

Area: Sistemi di Information Retrieval

Ruolo	* Progettista software e sistemista , risponde al titolare.
Responsabilità	Progettazione software di sistemi di ricerca ipertestuale per archiviazione elettronica di immagini e fotografie
Principali Risultati	Sviluppo di un progetto software ed installazione di un sistema di archiviazione di immagini e fotografie per gli archivi dell'Assessorato alla Cultura della Regione Lombardia, Milano.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Corsi di specializzazione

- * **KNX Tutor Course:** corso di certificazione come Tutor presso Konnex Association, Bruxelles, Gennaio 2009. Abilitazione alla formazione di corsi Base, Avanzati e per Tutor secondo lo standard KNX.
- * **Corso di formazione in Public Speaking** c/o CEI Milano.
- * **SDA Bocconi (Business School), Master Business Management**, Milano, Maggio – Dicembre 1995
- * **Corso sul sistema informativo SAP**, Milano, 1999
- * **Corso di Basic Management Program**, Milano, Settembre 2000 – Giugno 2001
- * **Leadership Management**, Lecco, Aprile 2000

Formazione

- * **Politecnico di Milano – Facoltà di Ingegneria Elettronica** (1991)

Tesi di ricerca: "Un modello temporale predittivo per Sistemi di Scheduling Opportunistici", presentata all'associazione "AAAI (American Association for Artificial Intelligence)" in occasione dello "Spring Symposium Series", Stanford University, Marzo 1992, Palo Alto, California (USA).
Pubblicazione Tesi in AAAI - "Practical Approaches to Scheduling and Planning" e in "NASA Technical Report".
- * **ITIS "L.Cobianchi", Verbania (NO)**

Diploma di Perito Elettronico (1983)

CONOSCENZA LINGUE

Inglese: buono scritto e parlato
Spagnolo: buono scritto e parlato

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

- BUONA CAPACITÀ DIALETTICA MATURATA DA ATTIVITÀ DI RELAZIONE E DI CONTATTO CON LA CLIENTELA
- RELATORE A NUMEROSI CONVEGNI SUL TEMA DELLA DOMOTICA E BUILDING AUTOMATION
- BUONE CAPACITÀ DI LEADERSHIP
- ATTEGGIAMENTO PROATTIVO ED ORIENTATO AL RAGGIUNGIMENTO DEI RISULTATI

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

- ASSUNZIONE DI RUOLI DI RESPONSABILITÀ DI UNITÀ DI BUSINESS E CONSEGUENTE COORDINAMENTO DEI COLLABORATORI.
- ATTITUDINE AL LAVORO IN TEAM
- RESPONSABILE DI COORDINAMENTO IN PROGETTI SIA TECNICI CHE DI MARKETING/VENDITA

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

- WINDOWS E OFFICE
- CONOSCENZA DI DIVERSI LINGUAGGI DI PROGRAMMAZIONE
- CONOSCENZA MONDO WEB E INTERNET

Il sottoscritto è a conoscenza che, ai sensi dell'art. 26 della legge 15/68, le dichiarazioni mendaci, la falsità negli atti e l'uso di atti falsi sono puniti ai sensi del codice penale e delle leggi speciali. Inoltre, il sottoscritto autorizza al trattamento dei dati personali, secondo quanto previsto dal DLgs 196/2003.

Varese, 26/01/2018

NOME E COGNOME (FIRMA)

