



29107, Fiorenzuola d'Arda (IT)

massimo.contini@interimmanager.org
contini59@yahoo.it

10.04.1959

Movil +39.333.4739604

PARA MAS INFORMACION Y
REFERENCIAS VISITE MI
PAGINA DE LINKEDIN



Massimo Contini

EXPERIENCIA PROFESIONAL

a partir de Mayo de 2023

Una carrera internacional como Export Manager en los sectores público y privado en los campos de Energía, Oil & Gas, Energía Geotérmica, Mecánica Pesada, Maquinaria de Construcción y Cimentaciones Especiales, Perforación y Geotecnia.

Amplia experiencia internacional tanto en el sector público como en el privado en Italia y en el extranjero, con experiencia en el sector comercial y en negociación internacional, particularmente en Italia, Oceanía y el Lejano Oriente con un enfoque particular en el mercado indio en el que he estado trabajando para el últimos 10 años.

Después de haber trabajado siempre en empresas privadas, decidí emprender un camino de Consultoría Internacional para poder ofrecer toda mi experiencia. Tendría el placer de poder ayudar a Industrie Italiane a internacionalizarse, a crecer fuera de las fronteras estándar, tratando de desarrollar nuevos mercados, nuevos clientes y socios en el extranjero.

A partir de marzo iniciaré el proceso de calificación y certificación como "EXIM MANAGER SEGÚN NORMA UNI 11823 JULIO 2021" y a partir de mayo estaré disponible tiempo completo como Interim Manager.

Junio 2018 – April 2023

International Business Development Manager
Bentec GmbH Drilling & Oilfield Systems

www.bentec.com

ALEMANIA

Definición de viabilidad de un programa de expansión o consolidación en el mercado de referencia a través del análisis de clientes existentes o potenciales (privados o públicos), agentes o revendedores, competidores y posibles proveedores. Definición e implementación de las acciones necesarias para un programa real de incremento de volúmenes de venta y márgenes relativos a través presentaciones técnicas del producto con visitas directas y periódicas a clientes existentes o potenciales.

Negociación de contratos y negociaciones comerciales de alto nivel tanto en el sector privado como en el público (Licitación).

Organización, planificación y gestión del marketing corporativo y definición de planes de marketing anuales a través de las principales redes sociales (Linkedin, Instagram, Facebook), asociaciones de categoria, congresos y exposiciones, ferias.

Acciones de precalificación y certificación de productos en las oficinas de compras de los clientes potenciales.

PERFIL PROFESIONAL

Gerente de Desarrollo de Negocios Internacionales altamente calificado (TEM Temporary Export Manager) con más de 30 años de experiencia en Desarrollo Internacional de Equipos de Perforación y Mecánicos para Petróleo y Gas, Minería, Geotecnia, Energía, Construcción. Promover las ventas en los mercados de referencia a través del análisis de clientes existentes, agentes/revendedores potenciales y competidores presentes en el mercado para definir un programa de factibilidad y prioridad. Análisis de marketing para definir el potencial real del mercado de referencia. Definición e implementación de las acciones necesarias para un programa real de aumento de los volúmenes de ventas y márgenes relativos. Organización, planificación y gestión de reuniones de presentación de productos, participación en ferias, exposiciones, congresos. Negociación de contratos comerciales de alto nivel. Organización, planificación y gestión del marketing corporativo. Precalificar la marca para todos los proyectos nuevos y futuros.

HABILIDADES

Estudio de mercado y programas de desarrollo empresarial
Introducción de nuevos mercados.
Consolidación de mercados existentes
Negociación
Análisis de competencias
Investigación de mercado y desarrollo de estrategias de planes de negocio
Planificación y organización de visitas comerciales,
Liderazgo y gestión de personas
Resolución de problemas
Comunicación corporativa
Gestión de equipos de ventas
Gestión del tiempo
Estudio de marketing
Social media marketing

Diciembre 2014 - Mayo 2018

Country Area Manager Drillmec India P/L

www.drillmec.com - www.drillmecindia.com

INDIA

Organización de la nueva empresa en India, programa de transferencia de tecnología y certificación API de la fábrica de Kakinada.

Desarrollar e identificar una base de datos de posibles nuevos clientes/oportunidades, estudiar y monitorear las acciones de los competidores en el área de competencia.

Presentación de propuestas técnicas, licitaciones y discusiones de contratos con los clientes adquiridos o potenciales tanto privado como público(ONGC , Oil India).

Preparación de ofertas y reunión comercial con presentaciones técnicas a los clientes adquiridos o potenciales para construir y mantener relaciones estables y continuas .

Organizar y desarrollar planes de marketing para lograr los resultados establecidos creando los perfiles sociales en LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram

Organizar y participar en ferias, congresos, presentaciones técnicas

Octubre 2012 - Mayo 2018

Sales Area Manager Far East & Oceania

Drillmec SpA

www.drillmec.com

ITALIA

Desarrollar e identificar una base de datos de posibles nuevos clientes/oportunidades

Controlar y monitorear las acciones de los competidores en el área de competencia

Presentación de propuestas técnicas, licitaciones y discusiones de contratos con los clientes adquiridos o potenciales

Preparación de ofertas y reunión comercial con presentaciones técnicas a los clientes adquiridos o potenciales para construir y mantener relaciones estables y continuas .

Organizar y desarrollar planes de marketing para lograr los resultados establecidos creando los perfiles sociales en LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram

Organizar y participar en ferias, congresos, presentaciones técnicas

Junio 2008 - Octubre 2012

Export Sales Manager

Well Equipments International

www.wei.it

ITALIA

Estudio de nuevos mercados potenciales con la creación de una base de datos de posibles clientes obteniendo excelentes resultados en el mercado de Australia, Turquía, Perú, Rusia.

Preparación de ofertas y reunión comercial con presentaciones técnicas a los clientes adquiridos o potenciales para construir y mantener relaciones estables y continuas .

Organizar y desarrollar planes de marketing para lograr los resultados establecidos creando los perfiles sociales en LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram

Organizar y participar en ferias, congresos, presentaciones técnicas

Julio 2004 - Junio 2008

Marketing Sales Manager

Keller Fondazioni

www.keller-fondazioni.com

ITALIA

Mercado italiano para la búsqueda de nuevos clientes y proyectos de ingeniería para el Departamento Técnicas de Mejoramiento del Terreno :

Vibro Compaction process in granular soils

Vibro Replacement process granular soils / cohesive soils

Vibro Replacement Top Feed Method

Vibro Concrete Columns PVCC - VCC

Vibro Compaction Offshore – Onshore

PRINCIPALES PROYECTOS ADQUIRIDOS

1) Ansaldo Energia : Vibro Stone Columns CGV for foundation Power Plant Turano Lodigiano – Lodi (IT)

2) Ansaldo Energia : Vibro Stone Columns CGV for foundation Power Plant Sparanise – Caserta (IT)

3) Siemens Energia : Vibro Stone Columns CGV partially cemented for foundation Power Plant 800MW Livorno Ferraris – Vercelli (IT)

4) Island of Panarea : Offshore consolidation of the seabed by vibroflotation. Action preparatory to placement of prefabricated caissons (IT)

5) Dock Caligoliano - Port of Pozzuoli (NA) : Offshore consolidation of the seabed by vibroflotation. Action preparatory to placement of prefabricated caissons (IT)

6) New Marina Camillo Luglio - Consolidation by Vibroflotation – Genova (IT)

Mayo 1995 - Julio 2004

International Business Development Manager

FREELANCE TEMPORARY MANAGER

ITALIA

Borghi Azio SpA (Italy) www.borghiazio.com

Pagani Geotechnical (Italy) www.pagani-geotechnical.com

Geosafe (Brazil) www.geosafebrasil.com.br

Marchetti DMT Dilatometer (Italy) www.marchetti-dmt.it

Geoinvest srl (Italy) www.geoinvest.it

Geofyzika Brno (Czech republic) www.satisgeo.com

Massenza fu Giuseppe (Italy) www.massenzarigs.it

Ambrogeo Geophysical Equipment (Italy) www.ambrogeo.eu

GeoEquipo (Spain)

Proeti (Spain) www.proetisa.com

Geosafe (Norway - Brasil) www.geosafebrasil.com.br

Keller Fondazioni srl (Italy) www.keller-fondazioni.com

Keller Grundbau GmbH (Austria) www.kellergrundbau.at

Enero 1997 - Diciembre 2001

International marketing Sales Manager

Pagani Geotechnical Equipment

www.pagani-geotechnical.com

ITALIA

Equipos para Investigación Geotécnica In Situ: Penetrómetro Dinámico, Penetrómetro CPT, Cono Eléctrico, Piezocono, dmt Dilatometro, Presiómetro menard.

Noviembre 1983 - Marzo 1994

Sales Manager

Sunda - Soege - GeoEquipo | ITALIA - ESPAÑA

Equipos Geotécnicos y Geofísicos: sismógrafo 6-12-24Ch, Georresistivímetro, Tomografía Eléctrica, Penetrómetro Dinámico, Penetrómetro CPT, Cono Eléctrico, Piezocono, Presiómetro Menard.

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

1980 **Diploma maturità scientifica**

LICEO SCIENTIFICO "E. Fermi", ITALIA

2015 TGA Trevi Group Academy : Curso "Gestión de personas" (Profesor Claudio Allievi)

2016 AICE "El Contrato Internacional de Venta"

2016 AICE "Trabajando por objetivos y gestión de prioridades"

2017 TGA Trevi Group Academy: Gestión de clientes - Marketing B2B para especialistas en marketing (Profesor Silvia Pettinicchio - Capacitación y consultora de marketing)

2017 TGA Trevi Group Academy: Gestión de clientes - Common Law - Formación de contrato - Convención de Viena CISG (Autor Darren Hagerty, Contrato y Departamento Legal - Federico Trevisani, Contrato y Departamento Legal - Studio Legale Picchi, Angelini & Ass.)

2017 TGA Trevi Group Academy: Gestión de clientes - Conciencia multicultural (Profesor Silvia Pettinicchio - Capacitación y consultora de marketing)

2017 GOOGLE "Excelencia en Digital"

2017 TGA - Trevi Group Academy: Marketing y gestión de personas - Negociación para marketing (Profesor Claudio Allievi - Entrenador en gestión de personas, Entrenador y entrenador sénior)

2017 TGA - Trevi Group Academy : Curso de Formación "Información Decreto Legislativo 231/2001"

2019 KCA Deutag "Capacitación contra el soborno y la corrupción"

2021 KCA Deutag "Capacitación contra el soborno y la corrupción"

2021 LINKEDIN "Marketing en LinkedIn"

2023 KCA Deutag "Fundamentos de conciencia de seguridad"

IDIOMAS

Italian: Native language

English:

B2

Spanish:

C1

Intermedio superiore

Avanzato

PRINCIPALES CONGRESOS Y EXPOSICIONES

1984 -> 2021 GEOFLUID Piacenza (ITALIA)
2004 Taller "La vibrocompactación profunda de los suelos. La experiencia de Keller" (ITALIA)
2004 Taller "La vibrocompactación profunda de los suelos. La experiencia de Keller El Centro Logístico Le Mose" (ITALIA)
2004 Taller de la Asociación de Geólogos de Umbria "Análisis y diseño de obras para la estabilización de la superficie de deslizamientos y medidas para el control de la erosión" (ITALIA)
2005 Taller AIOM "Procedimientos de vibrocompactación profunda en puertos y marítimos. El evento incluyó una visita técnica al astillero "Camillo Luglio" en Génova Sestri Ponente (construcción de un nuevo puerto deportivo) (ITALIA)
2006 Taller AIOM "Aplicaciones de técnicas offshore de vibrocompactación profunda en el sector portuario y marino" (ITALIA)
2008-2011 Conferencia de tecnología offshore OTC (EE. UU.)
2009 Petrotech (INDIA)
2009 POGEE (PAKISTÁN)
2011 AOG (EAU)
2011 AOG 2011 (AUSTRALIA)
2012 AOG 2012 (AUSTRALIA)
2013 Taller de tecnología de perforación Drillmec CSG, gas superficial, perforación petrolera (AUSTRALIA)
2013 IDEC2013 India Perforación y Exploración (INDIA)
2013 OMC RAVENNA (ITALIA)
2014 38a Conferencia y Exposición IPA (INDONESIA)
Reunión de la Asociación 2014 CAIRN ENERGY (INDIA)
2014 DRILL2014 - ADIA (AUSTRALIA)
2014 Taller de tecnología de perforación Drillmec CSG, gas superficial, perforación petrolera (INDONESIA)
2014 Misión diplomática "Delegación empresarial italiana" (PAKISTÁN)
2014 Reunión de la Asociación OIT INDIA (INDIA)
2014 PETROTECH (INDIA)
2015 1er Diálogo Bilateral entre Indonesia e Italia (INDONESIA)
2015 Congreso Petróleo y Gas (INDONESIA)
2015 Med Energy Conference and Exhibition OMC (ITALIA)
2016 IDEC2016 India Perforación y Exploración (INDIA)
2016 ONGC INDIA Road Show (ITALIA)
2016 PETROTECH (INDIA)
2017 Reunión anual de GE Oil & Gas 2017 (ITALIA)
2017 IDEC2017 India Perforación y Exploración (INDIA)
2017 Med Energy Conference and Exhibition OMC (ITALIA)

ASOCIACIONES DE CATEGORIA

IMIT Italian Managers for International Trade
TEM PLUS ITALIA
UNIEXPORTMANAGER
OBIETTIVO50

SOCIAL



<https://www.linkedin.com/in/massimo-contini/>



[https://www.instagram.com/
m_contini_temporary_manager](https://www.instagram.com/m_contini_temporary_manager)



https://twitter.com/ContiniM_TEM



<https://www.facebook.com/ContiniTEM>

Autorizo el procesamiento de mis datos personales de conformidad con el art. 13 del Decreto Legislativo 196/2003 y art. 13 RGPD (Reglamento UE 2016/679) a efectos de búsqueda y selección de personal



Fiorenzuola d'Arda, 31 de enero 2023