

Massimo Contini

ESPERIENZE PROFESSIONALI

da Maggio 2023

Una carriera internazionale come Export Manager nei settori pubblico e privato nei campi della Energia, Oil & Gas, Geotermia, Meccanica pesante, Macchinari per Costruzioni e Fondazioni Speciali, Perforazioni e Geotecnica.

Vasta esperienza Internazionale in ambito sia pubblico che privato in Italia e all'Estero, con competenze nel settore commerciale e nella negoziazione internazionale, in particolare in Italia, Oceania e Far East con una particolare attenzione al mercato Indiano su cui ho lavorato negli ultimi 10 anni.

Dopo aver lavorato sempre all'interno di aziende private ho deciso di iniziare un percorso di Consulenza Internazionale al fine di poter offrire tutta la mia esperienza. Avrei il piacere di poter aiutare Industrie Italiane a Internazionalizzarsi, a crescere al di fuori dei confini standard, cercando di sviluppare nuovi mercati, nuovi clienti e partner all'estero.

Da Aprile ho iniziato il processo di qualificazione come

DI PROCESSI DI IMPORT/EXPORT ED INTERNAZIMANAGER) in accordo alla

"Norma UNI 11823 luglio 2021" e da Maggio sarò disponibile a tempo pieno come Temporary Manager.

Giugno 2018 – Aprile 2023

International Business Development Manager

Bentec GmbH Drilling & Oilfield Systems

www.bentec.com

GERMANIA

Definire un programma di espansione e/o consolidamento nel mercato di riferimento (a livello mondiale ma con particolare attenzione al Far East – India e Pakistan) attraverso l'analisi di clienti esistenti e/o potenziali (privati e pubblici), agenti, rivenditori, concorrenti e potenziali fornitori.

Definizione e realizzazione delle azioni necessarie per un incremento dei volumi di vendita e della relativa marginalità.

Organizzazione di presentazioni tecnico/commerciali dei prodotti con visite dirette e periodiche a clienti esistenti e/o potenziali.

Negoziazione di contratti e trattative commerciali ad alto livello sia nel settore privato che in quello pubblico (Gare di appalto).

Organizzazione, pianificazione e gestione del marketing aziendale e definizione dei piani di marketing annuali attraverso i principali social network (Linkedin, Instagram, Facebook), associazioni di categoria, congressi e fiere..

Azioni di prequalifica e certificazione dei prodotti presso gli uffici acquisti dei potenziali clienti.



29107, Fiorenzuola d'Arda (IT)

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

10.04.1959

Cell. +39.333.4739604

**PER MAGGIORI
INFORMAZIONI E
REFERENZE VISITA LA MIA
PAGINA LINKEDIN**



Massimo Contini

International Business Development Manager -
TEM - INTERIM MANAGER



PROFILO

International Business Development Manager altamente qualificato (TEM Temporary Export Manager) con oltre 30 anni di esperienza nelle vendite, nel marketing e nello sviluppo internazionale di attrezzature di perforazione per petrolio e gas, estrazione mineraria, geotecnica, energia, costruzioni.

Promuovere le vendite nei mercati di riferimento attraverso l'analisi dei clienti esistenti e/o potenziali, ricerca ed organizzazione di agenti/rivenditori, analisi dei concorrenti presenti nel mercato di riferimento.

Definizione delle reali potenzialità del mercato di riferimento e realizzazione delle azioni necessarie per un programma di incremento dei volumi di vendita e della relativa marginalità. Organizzazione, pianificazione e gestione di meeting di presentazioni tecnico/economiche dei prodotti, partecipazione a fiere, congressi di categoria.

Negoziare di contratti

tecnico/commerciali ad alto livello.

Organizzazione, pianificazione e gestione del marketing aziendale.

Prequalificazione del marchio e dei prodotti presso gli uffici acquisti.

Analisi e ricerca di eventuali fornitori.

Ricerche di mercato e programmi di sviluppo commerciale

Introduzione di nuovi mercati e consolidamento di mercati esistenti

Negoziare

Analisi delle competenze

Pianificazione e organizzazione di visite commerciali,

Leadership, gestione delle persone e del tempo.

Social Media Marketing e comunicazione aziendale

Gestione e organizzazione del team di vendita sia interno che esterno.

Analisi dei rischi contrattuali.

Dicembre 2014 – Giugno 2018

Country Area Manager

Drillmec India P/L

www.drillmec.com

INDIA

Organizzazione della nuova società Drillmec India P/L, definiti tempi e metodi per un programma di trasferimento di tecnologia utilizzando fornitori locali e certificazione API dello stabilimento di Kakinada.

Identificare e sviluppare un database di potenziali nuovi clienti/opportunità, studio e monitoraggio delle azioni dei concorrenti nell'area di competenza.

Preparazione e presentazione di proposte tecnico commerciali, gare d'appalto, analisi dei rischi e definizione dei termini contrattuali con clienti acquisiti e/o potenziali, sia privati che pubblici (ONGC, Oil India).

Organizzare e sviluppare piani annuali di marketing per raggiungere i risultati prefissati creando profili social su LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram

Organizzare e partecipare a fiere e congressi di riferimento.

Ottobre 2012 - Giugno 2018

Sales Area Manager Far East & Oceania

Drillmec SpA

www.drillmec.com

ITALIA

Identificare e sviluppare un database di potenziali nuovi clienti e opportunità commerciali.

Controllo e monitoraggio delle azioni dei concorrenti nell'area di competenza.

Preparazione e presentazione di proposte tecnico commerciali, gare d'appalto, analisi dei rischi e definizione dei termini contrattuali con clienti acquisiti e/o potenziali, sia privati che pubblici

Organizzazione meeting commerciali con presentazioni tecniche a clienti acquisiti e/o potenziali .

Organizzare e sviluppare piani annuali di marketing per raggiungere i risultati prefissati creando profili social su LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram

Organizzare e partecipare a fiere e congressi di riferimento.

Giugno 2008 - Ottobre 2012

Export Sales Manager

Well Equipments International

www.wei.it

ITALIA

Identificare e sviluppare un database di potenziali nuovi clienti e opportunità commerciali ottenendo ottimi risultati nei mercati Australiano, Turco, Peruviano e Russo.

Preparazione e presentazione di proposte tecnico commerciali, gare d'appalto, analisi dei rischi e definizione dei termini contrattuali con clienti acquisiti e/o potenziali, sia privati che pubblici

Organizzazione meeting commerciali con presentazioni tecniche a clienti acquisiti e/o potenziali .

Organizzare e sviluppare piani annuali di marketing per raggiungere i risultati prefissati creando profili social su LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram

Organizzare e partecipare a fiere e congressi di riferimento.

Luglio 2004 - Giugno 2008
Marketing Sales Manager Italy
Keller Fondazioni
www.keller-fondazioni.com

ITALIA

Responsabile del mercato italiano per la ricerca di nuovi clienti e progetti di ingegneria per il Dipartimento delle Tecniche di Miglioramento del Suolo con riferimento alla compattazione del suolo.

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

PRINCIPALI PROGETTI ACQUISITI

1) Ansaldo Energia : Vibro Stone Columns CGV per le fondazioni della Centrale di Turano Lodigiano – Lodi (IT)

2) Ansaldo Energia : Vibro Stone Columns CGV per le fondazioni della Centrale di Sparanise – Caserta (IT)

3) Siemens Energia : Vibro Stone Columns CGV parzialmente cementate per le fondazioni della Centrale di Livorno Ferraris – Vercelli (IT)

4) Isola di Panarea : Consolidamenti offshore del fondale marino con Vibroflottazione per la posa di cassoni prefabbricati.

5) Molo Caligoliano : Consolidamenti offshore del fondale marino con Vibroflottazione per la posa di cassoni prefabbricati - Porto di Pozzuoli (NA)

6) Nuova Marina “Camillo Luglio” : Consolidamenti offshore del fondale marino con Vibroflottazione – Genova (IT)

Maggio 1995 - Luglio 2004
International Business Development Manager
FREELANCE TEMPORARY MANAGER
ITALIA - WORLDWIDE

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

Gennaio 1997 - Dicembre 2001
International Marketing Sales Manager
Pagani Geotechnical Equipment
www.pagani-geotechnical.com
ITALIA

Attrezzature per Indagini Geotecniche In Situ: Penetrometro Dinamico, Penetrometro Statico CPT, E-CPT, CPT-U, Dilatometro Marchetti DMT, Pressiometro Menard.

Novembre 1983 - Marzo 1994

Sales Manager

Sunda - Soege - GeoEquipo

ITALIA - SPAGNA

Attrezzatura Geotecnica e Geofisica: Sismografo 6-12-24Ch, Georesistivimetro, Tomografia Elettrica, Tomografia sismica, Penetrometro Dinamico, Penetrometro Statico CPT, E-CPT, CPT-U, Pressiometro Menard.

EDUCAZIONE E FORMAZIONE

1980 **Diploma maturità scientifica**

LICEO SCIENTIFICO "E. Fermi", ITALY

2015 TGA Trevi Group Academy : Corso "People Management"
(Docente Claudio Allievi)

2016 AICE "Il contratto di vendita internazionale"

2016 AICE "Lavorare per obiettivi e gestione delle priorità"

2017 TGA Trevi Group Academy: Customer Management - B2B
Marketing for Marketers (Prof.ssa Silvia Pettinicchio - Consulente
Formazione e Marketing)

2017 TGA Trevi Group Academy: Client Management - Common Law
- Contract Formation - CISG Vienna Convention (Autore Darren
Hagerty, Contract and Legal Department - Federico Trevisani,
Contract and Legal Department - Studio Legale Picchi, Angelini &
Ass.)

2017 TGA Trevi Group Academy: Customer Management -
Multicultural Awareness (Prof.ssa Silvia Pettinicchio - Consulente
Formazione e Marketing)

2017 GOOGLE "Eccellenza nel Digitale"

2017 TGA - Trevi Group Academy: Marketing e People Management -
Negoziazione per il Marketing (Professor Claudio Allievi - People
Management Trainer, Trainer e Senior Trainer)

2017 TGA - Trevi Group Academy : Corso di Formazione "Informativa
D.Lgs. 231/2001"

2019 KCA Deutag Academy "Formazione contro la concussione e la
corruzione"

2021 KCA Deutag Academy "Formazione contro la concussione e la
corruzione"

2021 LINKEDIN "Marketing on LinkedIn"

2023 KCA Deutag Academy "Fondamenti di consapevolezza della
sicurezza informatica"

LINGUE

Italiano: Madrelingua

Inglese:

B2

Spagnolo:

C1

Intermedio superiore

Avanzato

PRINCIPALI FIERE E CONGRESSI

1984 -> 2021 GEOFLUID Piacenza (ITALIA)
2004 Workshop "Vibrocompattazione profonda dei terreni. L'esperienza di Keller" (ITALIA)
2004 Workshop "Vibrocompattazione profonda dei terreni. L'esperienza di Keller Il Centro Logistico Le Mose" (ITALIA)
2004 Workshop dell'Ordine dei Geologi dell'Umbria "Analisi e progettazione di opere per la stabilizzazione della superficie franosa e misure per il controllo dell'erosione" (ITALIA)
2005 Workshop AIOM "Procedure di vibrocompattazione profonda nei porti e marittimi. "Camillo Luglio" di Genova Sestri Ponente (costruzione di un nuovo porto turistico) (ITALIA)
2006 Workshop AIOM "Applicazioni delle tecniche di vibrocompattazione profonda offshore nel settore portuale e marittimo" (ITALIA)
2008-2011 Offshore Technology Conference OTC (USA)
2009 Petrotech (INDIA)
2009 POGEE (PAKISTAN)
2011 AOG (Emirati Arabi Uniti)
2011 AOG 2011 (AUSTRALIA)
2012 AOG 2012 (AUSTRALIA)
2013 DRILLMEC CSG Drilling Technology Workshop, Shallow Gas, Oil Drilling (AUSTRALIA)
2013 IDEC India Drilling & Exploration Conference (INDIA)
2013 Med Energy Conference and Exhibition OMC (ITALIA)
2014 38a Convention and Exhibition IPA (INDONESIA)
2014 Convention CAIRN ENERGY (INDIA)
2014 ADIA (AUSTRALIA)
2014 Drillmec CSG Drilling Technology Workshop, Shallow Gas, Oil Drilling (INDONESIA)
2014 Missione Diplomatica "Delegazione Imprese Italiane" (PAKISTAN)
2014 Riunione dell'Associazione ILO INDIA 2014 (INDIA)
2014 PETROTECH (INDIA)
2015 1° Dialogo Bilaterale tra Indonesia e Italia (INDONESIA)
2015 Convention and Exhibition Oil and Gas (INDONESIA)
2015 Med Energy Conference and Exhibition OMC (ITALIA)
2016 IDEC India Drilling & Exploration Conference (INDIA)
2016 ONGC INDIA Road Show (ITALIA)
2016 PETROTECH (INDIA)
2017 2017 GE Oil & Gas Annual Meeting (ITALIA)
2017 IDEC India Drilling & Exploration Conference (INDIA)
2017 Med Energy Conference and Exhibition OMC (ITALIA)

ASSOCIAZIONI DI 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>

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 del D.Lgs. 196/2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale



Fiorenzuola d'Arda, 01 Marzo 2023