

# CURRICULUM VITAE

None: **MAURIZIO DE NAPOLI**  
Nazionalità: Italiana  
Data di nascita: Bologna, 10/09/1973  
Tel.: +39 349 231 4657  
E-mail: [maurizio.denapoli@imi-hydronic.com](mailto:maurizio.denapoli@imi-hydronic.com)  
LinkedIn profile: <http://www.linkedin.com/pub/maurizio-de-napoli/4/33a/264>

## Esperienze professionali

### Sales Project Manager

Imi Hydroni Engineering ([www.imi-hydronic.com](http://www.imi-hydronic.com))

**Marzo 2022**

IMI Hydronic Engineering è un ramo di IMI plc - una società di ingegneria globale che da decenni ottimizza il movimento di precisione dei fluidi trasversalmente in vari settori industriali e applicazioni.

#### Missione e compiti:

- Guidare le attività commerciali del progetto. L'obiettivo principale è quello di interagire strettamente e costruire relazioni con i principali influencer per motivare le specifiche su misura verso le soluzioni IMI Engineering, traducendo le sfide/obiettivi dei clienti in preziose soluzioni creative. Accanto a queste attività occupare anche della formazione dei colleghi in qualità di rappresentante di Hydronic College per l'Italia.
- Sviluppare relazioni chiave con clienti chiave esistenti e potenziali nuovi, al fine di tradurre le loro esigenze in soluzioni IMI che apportino valore al cliente, quali:
  - Risparmio energetico
  - Soluzioni flessibili per i proprietari di edifici
  - Capire come IMI Engineering traduce le sfide/obiettivi dei clienti in soluzioni.
- Pianificare insieme all'Head of Sales il Go to Market Plan, allineato alla strategia di IMI
- Condurre attività di marketing come presentazioni ai clienti, formazione, seminari, webinar, ecc.
- Fornire dati per il processo di budget annuale e il processo di previsione delle vendite mensile/trimestrale
- Guidare KPI cruciali per la funzione come una crescita delle vendite redditizia e sostenibile nel business del progetto;
- Supportare in modo proattivo il cliente fornendo informazioni pertinenti come nuovi prodotti
- In qualità di membro del Hydronic College per l'Italia, fornire ai colleghi coaching tecnico e le competenze necessarie per soluzioni di sistema adeguate e know-how di prodotto
- Utilizzare e implementare processi e strumenti di vendita IMI standardizzati per raggiungere il mix di vendita del prodotto appropriato e aumentare i principali elementi di ricavo
- Sviluppare nuove vie di crescita, ricercare partnership e sostenere attivamente le maggiori opportunità derivanti dal team di vendita e influenzare positivamente le opportunità di mercato
- Supportare e coordinare il Rappresentante Commerciale di Progetto nelle attività di commissioning e service;

### Product Manager

Rubinerie Utensilerie Bonomi srl ([www.rubvalves.com](http://www.rubvalves.com))

**Gennaio, 2018 – Marzo 2022**

RuB è un produttore di valvole e attuatori di intercettazione in ottone con particolare attenzione alle valvole a sfera per impianti di gas, acqua, aria e olio.

#### Missione e compiti:

- Creare una business unit specifica focalizzata ad aumentare la presenza dell'azienda sul mercato mondiale degli attuatori e delle valvole di controllo. La business unit sarà attiva in modo inter-funzionale all'interno dell'azienda (dipartimento tecnico, produzione e vendite) non solo per raggiungere gli obiettivi di fatturato in questo specifico mercato, ma anche per aumentare il know-how interno sui controlli valvole e attuatori.
- Sviluppare e lanciare nuovi prodotti in base ai clienti e alle esigenze del mercato.
- Lavorare a stretto contatto con la filiale americana e giapponese per facilitare le esigenze peculiari dei loro mercati definendo strategia, prezzi di trasferimento e posizionamento di prezzo.
- Coordinare della forza vendita (8 gestori di territorio/Key account manager e 3 back office) affiancando il DCF (Direttore Commerciale Finanziario) per gestire l'ufficio commerciale e il team di vendita sia in termini comunicativi che organizzativi (sales meeting, training, data analysis, etc., etc.) e supportando la forza vendita in termini di strategie commerciali.

## **Product Manager & Global Product Manager**

Johnson Controls ([www.jci.com](http://www.jci.com))

**Ottobre, 2006 – Gennaio, 2018**

Johnson Controls è una multinazionale attiva in diversi ambiti tecnologici che serve un'ampia gamma di clienti in più di 150 paesi.

### **Missione e compiti:**

Ho iniziato a gestire la linea di attuatori rotativi per serrande, poi diverse altre linee si sono aggiunte al mio portafoglio prodotti:

- 10 gennaio 2007 - Product Manager, Valvole e attuatori HVAC, Europa e Africa presso Johnson Controls
- Dicembre 2010 - Product Manager, Valvole HVAC, Attuatori e serrande, Europa e Africa presso Johnson Controls
- Giugno 2011 - anche valvole gas e attuatori pneumatici aggiunti al mio portfolio

### **Missione e compiti:**

- Analizzare le tendenze del mercato, comprendere le esigenze dei consumatori, anticipare le minacce e raccomandare la risposta all'attività competitiva.
- Sviluppare il business, migliorare la posizione di mercato e garantire il raggiungimento degli obiettivi commerciali.
- Lavorare a stretto contatto con i responsabili del marketing commerciale locale e i team commerciali per garantire che la strategia di marketing supporti i piani strategici. Monitorare le prestazioni di vendita per gamma di prodotti e per paese e identificare opportunità o minacce di vendita.
- Definire la strategia di mercato e il posizionamento dei prodotti.
- Sviluppare nuovi prodotti in collaborazione con il team di ricerca e sviluppo definendo specifiche, caratteristiche, target cost.
- Valutare e gestire aree di mercato peculiari (convenzioni di prezzi speciali, prodotti personalizzati ecc.)
- Pianificare e organizzare la documentazione tecnica e di marketing (catalogo, flyer, schede tecniche e schede impianti)
- Pianificare e organizzare corsi di formazione e fiere per le filiali di vendita in Europa.

## **Actuators Manufacturing Engineering Manager**

Johnson Controls ([www.jci.com](http://www.jci.com)).

In qualità di responsabile di un gruppo di 5 persone il mio impegno si è concentrato sulla creazione e la manutenzione delle linee di produzione di attuatori e valvole nel sito produttivo.

I compiti del gruppo erano:

- Stesura delle schede di montaggio necessarie per l'assemblaggio finale del prodotto
- Sviluppare i macchinari per le linee di produzione.
- Sviluppo e gestione del macchinario di prova (a partire dalla scrittura delle specifiche e dei documenti di validazione fino alla scelta finale dei fornitori).
- Gestire la qualità della parte in entrata (metodi di qualità e sviluppo degli strumenti per l'ispezione in entrata).
- Disegni di layout per le celle di produzione
- Supervisione dell'avvio della produzione durante il lotto pilota.
- Analisi della capacità di processo
- Attivazione e gestione distinta base.
- Creazione di prodotti personalizzati seguendo le specifiche di marketing.

**Sett. 2003 – Sett. 2006**

Un altro compito del mio gruppo è stato quello di supportare il team di ingegneria e marketing durante la pianificazione dei nuovi prodotti con studi di fattibilità, modelli di costo hardware e Fmea (Failure modes and effects analysis) sia di prodotto che di processo;

## **Test Application Engineer**

**Dicembre, 2000 - Agosto 2003**

Graftek Italia, acquisita nel 2001 da Alfautomazione S.r.l.

Durante questo periodo ho lavorato su diversi aspetti dello sviluppo e della produzione di macchine di test per l'industria: Software, sviluppo meccanico ed elettrico.

La mia esperienza riguarda macchine di collaudo funzionale, ICT-Test e test di qualità in genere su elettronica (schede per televisori, lettori DVD, apparati GPS ecc.) e meccanica (interruttori industriali, termostati ecc.).

## **Istruzione**

1987-1992                      Diploma di scuola superiore presso Liceo Scientifico "G.B. Grassi" di Lecco.

2000                              Ingegneria aerospaziale  
Facoltà di Ingegneria di Milano - Politecnico di Milano.  
Tesi svolta presso la FachHochSchule di Aachen, Germany.  
Titolo della tesi: Internet controlled test bed with adjustable inlet guided veins

## **Foreign Languages Skill**

English	Fluent.
German	Basic