

AMERINDO TORRE

DIRETTORE COMMERCIALE · DIRETTORE GENERALE · BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER · COUNTRY MANAGER

Volla (NA) 80040 · +39 334 293 6417 · a.torre@idpower.it · linkedin.com/in/amerindotorre

PROFILO PROFESSIONALE

Dirigente con oltre 30 anni di esperienza nella direzione generale e commerciale, di cui gli ultimi quindici nel settore energia, gas, fotovoltaico ed efficienza energetica. Responsabilità su strategia d'impresa, organizzazione, negoziazione e controllo dei risultati.

Ha guidato imprese e non soltanto reparti: riorganizzazione societaria, avvio di nuove linee di business dopo la valutazione di mercato e sostenibilità, negoziazione con fornitori e istituti di credito, direzione di strutture commerciali nazionali fino a oltre 450 persone.

Profilo poco comune nella direzione commerciale: alla guida d'impresa affianca una base tecnica reale — programmazione, hardware, reti dati e sistemi informativi — che lo rende autonomo nella scelta dei CRM e nel controllo di gestione.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Consulente Esterno - Direzione Generale e Commerciale | [Spring Energy S.p.A.](#)

2017 - oggi

- Direzione generale e commerciale della società.
- Valutazione e selezione di fornitori, partner e nuove linee di offerta prima dell'immissione sul mercato.
- Definizione delle strategie commerciali e degli obiettivi aziendali.
- Negoziazione delle condizioni di fornitura e dei rapporti commerciali.
- Controllo di gestione: KPI, reportistica, qualità e marginalità dei contratti.

Socio fondatore e Vice Presidente | [Associazione Tutela Consumatori](#) — [Associazione ATC](#)

incarico in corso

- Socio fondatore dell'associazione, di promozione sociale ai sensi della Legge 383/2000; carica di Vice Presidente tuttora in essere.
- Tutela dei consumatori: informazione, assistenza e rappresentanza degli associati.
- Incarico associativo svolto in parallelo all'attività professionale.

Amministratore Unico | [ID Power](#)

2014 - 2017

- Gestione aziendale.
- Definizione dell'assetto organizzativo e degli obiettivi.
- Pianificazione commerciale.

Responsabile Commerciale Italia | [Moods Energy S.p.A.](#)

2012 - 2014

- Responsabilità della struttura commerciale su base nazionale.
- Definizione degli obiettivi e presidio dei risultati d'area.
- Sviluppo commerciale.

Responsabile Commerciale | [Enel Green Power](#)

2012

- Incarico svolto in parallelo a un secondo mandato commerciale nello stesso periodo.
- Coordinamento delle attività commerciali nel fotovoltaico.

Responsabile Silver Italia | [NWG S.p.A.](#)

2008 - 2012

- Direzione di una struttura commerciale di oltre 450 persone su base nazionale.
- Definizione degli standard operativi e degli obiettivi nazionali.
- Coordinamento degli studi tecnici.

Broker Energetico | [NWG S.p.A.](#)

2007 - 2008

- Sviluppo commerciale sul mercato dell'energia.

Direttore Generale | [Puntonet S.a.s.](#)

2004 - 2007

- Evoluzione dell'attività da ditta individuale a società in accomandita semplice.
- Struttura commerciale ampliata da 5 a 12 persone.
- Apertura di nuovi punti vendita.
- Sviluppo di nuove divisioni: climatizzazione e videosorveglianza.

Direttore Commerciale | Punto Net — ditta individuale

2002 – 2004

- Coordinamento delle vendite.
- Organizzazione e coordinamento del personale.

Responsabile Centro Elaborazione Dati | Arsenale Esercito Italiano

1991 – 2002

- Gestione dell'infrastruttura IT.
- Implementazione delle reti dati.
- Sviluppo di software dedicati.
- Coordinamento dei sistemi informativi.

COMPETENZE

Direzione e strategia: Direzione commerciale, business development, sales management, pianificazione strategica, organizzazione aziendale, change management.

Governo e controllo: Direzione di strutture commerciali nazionali, valutazione di fornitori e nuove opportunità di business, gestione dei KPI, controllo della qualità e della marginalità dei contratti.

Relazioni: Negoziazione, gestione fornitori, rapporti con istituti bancari, customer relationship, public speaking.

Programmazione e hardware: Solida base tecnica: sviluppo software, gestione di infrastrutture e reti dati, hardware e sistemi informativi. Undici anni come Responsabile del Centro Elaborazione Dati.

CRM e sistemi: Conoscenza approfondita dei principali CRM e gestionali in uso nel settore energia: configurazione, disegno dei flussi di vendita e reportistica direzionale.

Ambiente Microsoft e reti: Specializzazione avanzata sull'intero pacchetto Microsoft e sulla gestione di rete: amministrazione di sistema, configurazione e manutenzione di reti dati, sicurezza e continuità operativa.

Strumenti: Microsoft Office 365, analisi dati e KPI, business intelligence.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Diploma di Ragioneria | Istituto Tecnico Commerciale Rocco Scotellaro, Napoli

Microsoft Certified Professional | Microsoft Italia

Certificazione Microsoft — Amministratore di sistema | Microsoft

Percorso manageriale | Evoluzione Academy

- Leadership, coaching, comunicazione, team building.

LINGUE

Italiano: madrelingua

Inglese: livello B1

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel presente curriculum ai sensi del Regolamento UE 2016/679 (GDPR) e del D.Lgs. 196/2003.