

Contatti

marcomartino27@gmail.com

www.linkedin.com/in/marco-martino-76584143 (LinkedIn)

Competenze principali

HVAC Controls

Building Management Systems

HVAC

Marco Martino

Partner presso STEB srl

Roma, Lazio, Italia

Riepilogo

Building management technologies and service that optimise energy and comfort in building, while reducing operating costs.

Sales management (both direct and indirect)

Analysis and management of sales.

Experience in multinational companies and environment.

Decisional and operational autonomy.

Determination and concreteness.

Relationship management skills, ability to work in team.

Coordination of employees and external partners.

Esperienza

STEB srl

Partner

luglio 2018 - Present

Perugia, Italia

STEB srl

Sales Manager

ottobre 2017 - Present

Roma, Italia

Connected Solutions

Delta Electronics

Sales Manager

gennaio 2017 - luglio 2017 (7 mesi)

Roma, Italia

Sales Manager BASBD - Delta Energy Systems (Italy) S.r.l.

Honeywell

Account Manager Partner Channel - Environmental & Energy Solutions

novembre 2011 - dicembre 2016 (5 anni 2 mesi)

Roma, Italia

Responsabile della rete di vendita dei Partner BCI per il Centro Sud Italia.

Promoter del marchio CentraLine by Honeywell come marchio indipendente da utilizzare per il mercato indiretto del building automation. Implementazione dell'infrastruttura di vendita BCI con ricerca di società partner accuratamente selezionate e formate, implementazione rete vendita agenzie.

Honeywell

Service Area Manager - Honeywell Building Solution
giugno 2006 - ottobre 2010 (4 anni 5 mesi)

Gestione dei clienti in Customer Base, pianificazione dell'erogazione del servizio e verifica della soddisfazione delle esigenze su ogni singolo cliente. Vendita soluzioni integrate. Sviluppo ed implementazione del portafoglio clienti nella zona geografica di riferimento. Analisi e raccolta dei bisogni per l'elaborazione offerte commerciali. Analisi dei costi e previsioni di redditività degli accordi. Definizione e gestione delle politiche di sconto in riferimento al budget assegnato

Mettler-Toledo International, Inc

Service Area Manager
gennaio 2003 - giugno 2006 (3 anni 6 mesi)

Responsabile vendite delle attività Service nell'area Centro-sud Italia. Coordinatore dei tecnici diretti e centri service per il territorio di competenza. Attività di vendita di servizi, Key Account di riferimento per le primarie aziende (Farmaceutiche, alimentari, chimiche) rispondendo dell'applicazione a livello locale degli accordi commerciali nazionali. Sviluppo commerciale nel mercato di riferimento.

Johnson Controls

Sales Engineering
novembre 1997 - gennaio 2003 (5 anni 3 mesi)

Sales Engineer, attività di vendita nell'area Centro sud Italia.

Formazione

SDA Bocconi

Team and Co-Working - Stress Management · (2015)

ITCG "E. Mattei" Roma