

# ENRICO PANNIATI

Via Cassia Nord, 2 - 53100 Siena

Tel. 335 - 77 6 77 81

Email: pannia@alice.it

## Dati generali

Nato a Milano il 3 Settembre 1963

## Esperienze Lavorative

- Dal Settembre 2015 Pangeo Italia

## Sales and Marketing Consultant

Il Laboratorio Geotecnico Pangeo, attivo nel settore della meccanica dei terreni, ha al suo interno tutte le risorse ed il personale qualificato così da poter costituire un valido riferimento per Enti, Amministrazioni Pubbliche, Società ed Aziende che operano nel settore della geognostica e delle costruzioni. In qualità di mi occupo dei rapporti coi clienti, dell'elaborazione di preventivi e della partecipazione alle gare di appalto per enti pubblici e privati. Mantengo i contatti con i clienti esistenti e elaboro ed implemento strategie per aumentare l'attività dell'azienda ampliando i contatti e implementando l'offerta di servizi offerti.

- Giugno 2013 - Luglio 2015 Hughes Christensen Angola

## Senior Account Manager

Responsabile per le attività di vendita e consulenza tecnica di una delle maggiori multinazionali operante nel settore dell'industria petrolifera, in particolare nella fornitura di scalpelli di perforazione. Coordino e dirigo un gruppo di lavoro per raggiungere gli obiettivi di crescita e profitabilità in linea con le strategie, i valori e la visione aziendale. Elaboro piani e strategie per incrementare il numero di clienti nell'area affidatami e mi occupo dei programmi di training e di formazione per i nostri clienti e per le risorse interne. Sviluppo e implemento le strategie di vendita per aumentare i profitti e il market share per i clienti principali. Elaboro le previsioni di vendita annuali e mensilmente produco un report sull'andamento del fatturato in rapporto alle previsioni di vendita a all'evolversi del mercato.

Coordino un gruppo di Field Engineers e fornisco ai clienti feedback e relazioni tecniche sui prodotti utilizzati. Sviluppo in sinergia coi clienti soluzioni personalizzate per ottimizzare i processi di perforazione.

- Febbraio 2011 - Aprile 2013 Halliburton Algeria

## Principal Technical & Sales Rep

Principal Technical & Sales Rep per Halliburton DBS, multinazionale americana che produce e commercializza scalpelli PCD e triconi per l'industria petrolifera.

Responsabile per le vendite ed il supporto tecnico per tutte le international oil companies operanti in Algeria. In questo ruolo mi occupo dell'elaborazione e presentazione delle offerte tecnico commerciali, della preparazione di gare e della negoziazione dei contratti, l'elaborazione del budget e dei rapporti finanziari, della programmazione e gestione del magazzino e della supervisione e del coordinamento dei due team di sales e field engineers a me affidati. Oltre all'aspetto commerciale, parte importante del mio lavoro riguarda lo sviluppo delle nuove soluzioni per le specifiche esigenze degli utilizzatori finali. In questo ruolo lavoro a stretto contatto con le strutture tecnico ingegneristiche interne e con gli uffici tecnici delle società clienti coordinando le attività di sviluppo, progettazione e ottimizzazione dei nuovi prodotti.

- Marzo 2007 - Dicembre 2010 Hughes Christensen Algeria

## Account Manager

Responsabile tecnico commerciale per le attività di vendita e assistenza tecnica di una multinazionale americana che fornisce servizi e prodotti per l'industria petrolifera, in particolare scalpelli di perforazione.

Con l'incarico di account Manager seguo e curo i rapporti tecnico commerciali con alcune fra le più importanti società petrolifere che operano sul territorio algerino, definendo per ciascun cliente strategie di mercato, politiche di prezzo e negoziando contratti di fornitura e assistenza.

- Aprile 2002 - Marzo 2007 Ava S.p.A. Roma

## Responsabile della Tool Division Italia

Responsabile tecnico commerciale per l'Italia della divisione attrezzature di perforazione dell'Ava, una società che fornisce servizi e prodotti per fanghi per l'industria petrolifera.

Il core business della divisione è la commercializzazione e l'assistenza tecnica di scalpelli di perforazione.

Oltre alla responsabilità commerciale per l'Italia, sono stato il coordinatore tecnico della divisione e ho supervisionato tutti i progetti e le proposte tecniche che le varie unità commerciali sviluppavano. In particolare ero responsabile per i progetti in Algeria, Libia, Tunisia, Siria, Croazia, Germania, Austria, Francia e Spagna.

- Gennaio 2001 - Marzo 2002 Hycalog Pescara

## Sales and Services Engineer

Sono rientrato a Pescara, dove avevo già lavorato fino al Dicembre 1999, come responsabile delle vendite Italia e dell'assistenza tecnica ai clienti. La società produce e commercializza attrezzature ad alto contenuto tecnologico (scalpelli PDC e Rockbit) per l'industria petrolifera.

- Gennaio 2000 - Dicembre 2000 GSILucchini Piombino

## Services and Sales Engineer

In qualità di futuro direttore commerciale mi è stato affidato l'incarico di sviluppare alcuni mercati dell'Est Europa e del Mediterraneo (Romania, Bulgaria, Polonia, Grecia) dove sono stato in contatto con le maggiori società minerarie locali ed internazionali.

Inoltre ero responsabile delle attività di supporto tecnico ai clienti occupandomi della progettazione e dell'ottimizzazione delle cariche e dei circuiti di macinazione. Mi sono anche occupato della qualità, in particolare delle prove e dei controlli sulle materie prime e sui prodotti finiti, ridefinendo alcune delle procedure operative e dei parametri tecnici di produzione.

- Settembre 1992 - Dicembre 1999 Hycalog Pescara

## Sales and Services Engineer Italy Representative

Sono stato impiegato con la Hycalog, una società che produce e commercializza attrezzature per l'industria petrolifera. Mi è stata affidata la gestione della struttura italiana che si occupava della vendita e dell'assistenza tecnica di scalpelli PDC e diamantati. Dall'Italia venivano anche serviti altri paesi dell'area mediterranea (Albania e Croazia) e dell'Africa occidentale (Congo, Gabon, Angola) ed in queste aree ho effettuato numerosi viaggi per contatti commerciali ed assistenza tecnica.

Essendo l'unico rappresentante Hycalog in Italia, oltre alle mansioni più prettamente tecniche di consulenza e di assistenza, mi occupo dei contatti commerciali con le maggiori compagnie petrolifere operanti nel paese e della negoziazione e finalizzazione dei contratti di fornitura dei nostri prodotti.

Occasionalmente, su richiesta del mio management, sono stato chiamato a seguire particolari operazioni di perforazione in qualità di consulente tecnico in altri paesi (Polonia, Arabia Saudita, India, Algeria).

- Settembre 1990 - Agosto 1992 Geoservices Mare del Nord, Nord Africa

## TDC Engineer

Ho lavorato con la Geoservices, una società internazionale di servizi per l'industria petrolifera, come "total drilling control and logging engineer" in Nord Africa e in piattaforme petrolifere nel Mare del Nord.

- Aprile 1988 - Maggio 1990 I.N.C. Niger

## Idrogeologo

Contratto a termine con la I.N.C. Il Nuovo Castoro di Roma, società di consulenza ingegneristica del gruppo Fiat, come idrogeologo in Niger per il completamento di un progetto finanziato dal Governo Italiano per l'ubicazione e la perforazione di 400 pozzi per acqua. Oltre a compiti prettamente tecnici, mi occupavo del coordinamento e dei rapporti con le autorità locali e con i fornitori.

- Titolo di studio**  
Febbraio 1988 Università di Siena Laurea in Geologia. Votazione 105/110
- Lingue**  
Ottima conoscenza della lingua Inglese parlata e scritta; buona conoscenza della lingua francese parlata.

"Consapevole delle sanzioni penali, nel caso di dichiarazioni non veritiere, di formazione o uso di atti falsi, richiamate dagli artt. 46 e 76 del D.P.R. 445/2000 dichiaro che quanto sopra corrisponde a verità.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali contenuti nel CV ai sensi del D.Lgs. 30/06/2003, n. 196 ed art. 13 del Regolamento (UE) 679/2016".

Poggibonsi 14/10/2021