

---

# DOMENICO BONANNO

---

Corso Lodi 102A - 20139 Milano  
Tel. +39 347 6966357  
email: [domenico.bonanno@gmail.com](mailto:domenico.bonanno@gmail.com)  
Skype: domenicobonanno

## PROFILO

Oltre 20 anni di esperienza in vendite B2B, soprattutto nel mercato automotive in cui ho operato sia per sviluppare nuovi business che assicurare continuità ai progetti esistenti. Posso vantare una discreto network personale di contatti in vari OEM ed ho predisposizione a lavorare in team ed adattarmi a diversi contesti organizzativi.

## ISTRUZIONE

1999 Abilitazione alla professione di Ingegnere Elettronico in seguito a superamento dell'Esame di Stato, riportando la votazione di: 100/120.

1999 Laurea in Ingegneria Elettronica conseguita presso l'Università degli Studi di Pavia. Tesi di laurea sulla sensorizzazione di una protesi per amputato di arto inferiore su commissione del Centro Inail di Budrio (BO). Votazione: 86/110. Relatore: prof. Remo Lombardi.

## ESPERIENZA

OEM SENIOR KEY ACCOUNT MANAGER, WESTPORT FUEL SYSTEMS ITALIA  
(GIÀ EMER) - BRESCIA - 2015 - IN CORSO

Westport Fuel Systems Italia srl (già Emer S.p.A.) fa parte del Gruppo Westport Fuel Systems, leader nel settore dei sistemi di alimentazione CNG/LNG/LPG per Automotive. In qualità di OEM Senior Key Account Manager, ho la responsabilità della gestione dei clienti del settore Light Duty/Passenger Cars, di FCA (NAFTA ed EMEA) e Volkswagen Group (marchi VW, Audi, Skoda e Seat), nonché di CNHi sia per Medium che Heavy Duty in Europa. Ho avuto modo di seguire anche il mercato Russo (GAZ, Kamaz), Tier1 (principalmente produttori di bombole CNG). Ho avuto anche la responsabilità del P&L di un progetto intragruppo che prevede la fornitura di serbatoi LNG con innovativa tecnologia HPDI per il settore Heavy Duty (cliente Volvo Trucks). Ho approfondito l'esperienza di vendita sia di beni che di servizi, quali contratti sviluppo congiunto con OEM e contratti di service post-vendita

#### ACCOUNT MANAGER, ALCANTARA, MILANO – 2003-2015

Alcantara S.p.A., sede Milano. Leader mondiale nella produzione e commercializzazione dell'ultra-microfibra, l'Azienda è titolare dell'omonimo marchio e si propone in tre differenti settori del mercato: abbigliamento, arredamento ed automotive. In quest'ultimo ho operato in qualità di Account Manager. Le mie responsabilità hanno riguardato la gestione del business, la fidelizzazione dei Clienti e la supervisione dei relativi progetti. Dal 2011 al 2014, il fatturato dei clienti da me gestiti ammontava al 40% del fatturato totale aziendale. Nel corso di questi anni ho avuto modo di approfondire la conoscenza e di operare in diverse aree geografiche e su vari costruttori: in Europa (Aston Martin, Audi, Bentley, Bugatti, FCA, Ford of Europe, transplant Honda, Jaguar, Land Rover, McLaren, Mercedes, Opel, Porsche, Seat, Skoda, transplant Toyota, Volvo, Volkswagen), in Cina (Saic e Faw) ed in USA (GM e Chrysler). Ciò mi ha permesso di avere una visione pressoché globale del mondo automotive in ambito di design, marketing, sviluppo, qualità e di analisi della concorrenza sia per quanto riguarda gli OEM che i vari Tier1

#### PRODUCT MANAGER, EGO ITALIANA, NOVARA – 2001-2003

E.G.O. Italiana S.p.A., facente parte del Gruppo E.G.O., presente in 25 paesi, 7.000 dipendenti, operante nel settore della componentistica per gli elettrodomestici e che annovera come clienti i più grossi produttori mondiali di elettrodomestici (Bosch Siemens, Electrolux, Whirlpool, Merloni, Candy). Area "Ufficio Tecnico-Commerciale". Nella posizione di Responsabile Prodotto (Resistenze Corazzate) mi sono occupato della promozione del prodotto, analisi del mercato, analisi delle offerte e gestione di un pacchetto clienti, per i quali fungevo anche da Responsabile Cliente. Come referente per il mercato delle Resistenze Corazzate in Italia, ho curato le relazioni e le informazioni tra le varie unità produttive del Gruppo. Sono stato anche responsabile di due progetti riguardanti l'ottimizzazione della gestione anagrafica degli articoli nel sistema BPCS e la realizzazione di uno strumento informatico atto a schematizzare i progetti ed il relativo monitoraggio.

#### ACCOUNT MANAGER, CABLELETTRA, ROBBIO(PV) – 1999-2001

Cablelettra S.p.A., azienda produttrice di cablaggi per veicoli. Assunto nell'Ufficio Commerciale Estero in qualità di Account Manager per il mercato tedesco, sono poi divenuto Project Leader di due progetti riguardanti la Daimler-Chrysler. Clienti: Smart e VDO Siemens. Le mie mansioni comprendevano: valutazione e risposta alle richieste d'offerta, gestione dei rapporti con il Cliente, studio della compatibilità dei Sistemi qualitativi, logistici ed informativi. Risultati ottenuti: fornitura per 7 anni di due diversi componenti, con un aumento del fatturato di ca. 15 milioni di euro annui.

## CORSI DI FORMAZIONE

Ottobre 2012 "Sviluppo della competenza di negoziazione", curato da ECSI - Harvard Business School, durata 2gg, sede Milano.

Maggio 2011 Corso "Pricing: Strategie e tattiche per la determinazione del prezzo", curato da Scuola di Palo Alto, durata 3 giorni, sede Milano.

Ottobre 2002 - Ottobre 2003 Corso "Process Consultant: Moderator, Teambuilding, Project Management, Coaching" in lingua inglese, organizzato dal Gruppo EGO e curato da CONTRAIN GmbH. Durata complessiva 17 gg, svolti ad Oberderdingen (GER), Istanbul (TUR), ed Arona (ITA).

Gennaio - Aprile 2003 Corso "Marketing Strategico, Comunicazione e Ricerche di Mercato" organizzato da EGO Italiana e curato da CEGOS Milano. Durata complessiva: 6 gg., sede Novara.

## CONOSCENZE LINGUISTICHE

Tedesco: Ottimo, sia scritto che parlato, in virtù di 9 anni di permanenza in Germania e di corrente utilizzo nella attività lavorativa.

Inglese: Ottimo, sia scritto che parlato. Perfezionato presso lo Shenker Institute di Novara, da settembre 2002 a luglio 2003 e di corrente utilizzo in ambito lavorativo.

Francese Buono, sia scritto che parlato, di utilizzo nelle attività con i mercati esteri.

## CONOSCENZE INFORMATICHE

Applicativi: Suite completa office, Project Planner, Internet & E-mail software sia in ambito Windows, Mac e Linux.

Gestionali: SAP, AS400 (B.P.C.S.), Target.

Reportistica: Business Object, BW SEM (in ambito SAP), Qliqview.