

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	NADIR, LUCA
Indirizzo	11, Via Canova, 22071, Cadorago (CO), Italia
Telefono	+39 335 1255637
Telefono	
E-mail	lu_nadir@yahoo.it
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	27-09-1970

ESPERIENZA LAVORATIVA

Date	09-2021
Tipo di azienda o settore	SIEMENS S.p.A.
Tipo di impiego	RC-IT SI BP S-KC
Principali mansioni e responsabilità	Key Account Manager per le Facility Management Company per la Business Unit Building Products e Sales Account su lista di clienti dedicata.
Date	01-2019
Tipo di azienda o settore	SIEMENS S.p.A.
Tipo di impiego	RC-IT SI BP
Principali mansioni e responsabilità	Key Account Manager per Facility Management Company per la Business Unit Building Products & responsabile di un Team di promotori (5 persone) per promozione e sviluppo capitolati con il portfolio prodotti presso gli studi di Ingegneria e partner di Siemens.
Date	01-2018
Tipo di azienda o settore	SIEMENS S.p.A. Building Technologies Division Branch Milano
Tipo di impiego	RC-IT BT BR –MIL NAM
Principali mansioni e responsabilità	Name Account Manager per la Business Unit Solution in Siemens Smart Infrastructure Sviluppo e gestione di clienti dedicati con l'obiettivo di creare opportunità con focus Total Building Solutions
Date	11-2015
Tipo di azienda o settore	SIEMENS S.p.A. Building Technologies Division
Tipo di impiego	RC-IT BT BPS
Principali mansioni e responsabilità	Sales Manager per la Business Unit Solution Nella "startup" di Building Performance Sustainability Sviluppo e gestione come sales di clienti complessi con l'obiettivo di sviluppare progetti di efficienza energetica utilizzando il portfolio Siemens e competenze di partner esterni.

Date	07-2000
Tipo di azienda o settore	SIEMENS S.p.A. Building Technologies Division
Tipo di impiego	RC-IT BT S-CPS OEM
Principali mansioni e responsabilità	OEM Key Account Manager, sviluppo di progetti su specifica tecnica del cliente, gestione di clienti costruttori di macchine per il riscaldamento e raffrescamento, riferimento per HQ R&D e per le fabbriche dedicate nel coordinamento della produzione e della logistica.

Date	11-1999 / 07-2000
Tipo di azienda o settore	Weishaupt S.p.A - Bruciatori
Tipo di impiego	Tecnico commerciale settore bruciatori civili e industriali e caldaie murali
Principali mansioni e responsabilità	Funzionario di vendita e coordinatore delle agenzie di vendita del Nord Lombardia\Piemonte

Date	02-1998 / 11-1999
Tipo di azienda o settore	Unical A.G. S.p.A.
Tipo di impiego	Tecnico commerciale
Principali mansioni e responsabilità	Assistente area manager, venditore diretto e promotore negli studi termotecnica e di progettazione, supporto nella vendita agli agenti

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Date	2019
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	CHALLENGE YOUSELF
Argomento	2 giorni – 5 moduli -presso sede Siemens MI
Qualifica conseguita	Creare una tensione costruttiva con il metodo Challeger Vendita

Date	2018-2019
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	DIE METHODE AUGUSTONI
Argomento	3 slot da 3 giorni ciascuno - presso sedi Siemens MI e RM
Qualifica conseguita	Professional Selling Vendita

Date	2015
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	TEAM WORK
Argomento	1 giorno con il Dott. Paolo Angelini
Qualifica conseguita	Leadership / Membership / Groupship

Date	2014
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	CHANGE MANAGMENT
Argomento	2 giorni
Qualifica conseguita	Change Management, Business Result Orientation, Collaboration & Influencing L'approccio individuale al cambiamento e alla proattività.

Date	2013
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	Negoziazione e MBTI nelle differenze comunicative
Argomento	2 giorni + 2 giorni
Qualifica conseguita	Negoziazione: Comprendere Padroneggiare e scegliere lo stile rispetto interlocutore, gestire obiezioni. MBTI: tecniche di comunicazione, assertività tecniche e livelli d'ascolto.

Date Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Argomento Qualifica conseguita	2004 CONSONNANCE / MEMENTO CONSEIL& Stratégie client KAM Training (Key Account Manager) B&B KEY ACCOUNT TRAINING Key account manager
Date Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Argomento	2000 J.G. MARTIN E COMMERCIALE PARTERNS S.a.S. Corso di formazione SELLING AS A PROFESSIONAL
Date Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Argomento	1999 ORGA con patrocinio Unical /Regione Lombardia/Unione Europea Corso di formazione COME VENDERE L'ALTA QUALITA'
Date Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Qualifica conseguita	1999 Politecnico di Milano - Facoltà di Architettura Dottore in Architettura

**CAPACITÀ E COMPETENZE
PERSONALI**

MADRELINGUA
ALTRA LINGUA
Capacità di lettura
Capacità di scrittura
Capacità di espressione orale

ITALIANO
Inglese
BUONO
DISCRETO
BUONO

**CAPACITÀ E COMPETENZE
RELAZIONALI**

Il temperamento estroverso, e la facilità nei rapporti interpersonali hanno facilitato il compito di intermediazione affidatomi nei vari incarichi lavorativi, in particolare nel lavoro di supporto tecnico / commerciale alla vendita prima agli agenti e ai product manager poi nel settore OEM, ed infine per i clienti Key Accounts, con ho sviluppo di opportunità di business complesse nel mondo Building e non solo.
Nel 2021 ho fatto parte del gruppo di lavoro con People & Organization in Siemens Italia per costruire tool e metodi per rendere agile il Growth Talks e il Growth MindSet.

**CAPACITÀ E COMPETENZE
ORGANIZZATIVE**

L'esperienza acquisita ha affinato la mia capacità organizzativa e la predisposizione al lavoro in autonomia, ma soprattutto al lavoro in equipe dove gestire gli altri con rispetto, gentilezza, onestà ti impegna a diventare una persona di valore per il raggiungimento degli obiettivi aziendali, ma soprattutto per te stesso.

**CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE**

Utilizzo di CRM dedicati all'organizzazione della conoscenza sul cliente e programmi pacchetto Windows.

PATENTE O PATENTI

A, B, Nautica oltre le sei miglia

NOTA

Autorizzo al trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/2003