



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **NADIR, LUCA**
Indirizzo **Cadorago (CO), Italia**
Telefono **+39 375 853 9045**
Telefono
E-mail **lu_nadir@yahoo.it**

Nazionalità Italiana
Data di nascita 27-09-1970

ESPERIENZA LAVORATIVA

Date	06-2024
Tipo di azienda o settore	VONROLL HYDRO SRL.
Tipo di impiego	Head of Infrastructures
Principali mansioni e responsabilità	Responsabile infrastruttura Italia
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 Dedicated Sales per una lista di clienti definiti Accounts.
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 gruppo di promotori (5 persone) per la promozione e sviluppo di capitolati con il portfolio prodotti Siemens Building Products presso gli studi di Ingegneria e a supporto dei 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 di business con particolare attenzione e focus nella 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 di clienti dedicati energivori con l'obiettivo di sviluppare progetti di efficienza energetica con l'obiettivo di fornire anche una piattaforma IOT per la gestione del dato energetico

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 nella 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	2004
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	CONSONNANCE / MEMENTO CONSEIL& Stratégie client KAM Training (Key Account Manager) 2 giorni
Argomento	B&B KEY ACCOUNT TRAINING
Qualifica conseguita	Key account manager
Date	2000
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	J.G. MARTIN E COMMERCIALE PARTERNS S.a.S. Corso di formazione
Argomento	SELLING AS A PROFESSIONAL
Date	1999
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	ORGA con patrocinio Unical /Regione Lombardia/Unione Europea Corso di formazione
Argomento	COME VENDERE L'ALTA QUALITA'
Date	1999
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	Politecnico di Milano - Facoltà di Architettura
Qualifica conseguita	Dottore in Architettura
CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI	
MADRELINGUA	ITALIANO
ALTRA LINGUA	Inglese
Capacità di lettura	BUONO
Capacità di scrittura	DISCRETO
Capacità di espressione orale	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 (Sales Force) per la gestione del cliente 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