

RAFFAELE TRUDU

Sales Manager - Eni Plenitude S.p.A. Società Benefit

Corso Garibaldi 1, 10078 Venaria Reale (TO) | +39 349 1554209 | raffaele.trudu@gmail.com

Nazionalità: Italiana | Data di nascita: 04/06/1975

PROFILO EXECUTIVE

Manager con oltre 20 anni di esperienza nel Gruppo Eni, con focus su sviluppo commerciale B2B, efficientamento energetico e ottimizzazione dei processi. Attuale Sales Manager in Eni Plenitude, con responsabilità sul Nord Ovest per soluzioni energia e servizi (efficienza, autoproduzione) e gestione di gare/trattative complesse. Solida esperienza in gestione risorse, budgeting, **KPI**, reporting direzionale, governance di fornitori/outsourcer e project/program management su iniziative regolatorie e di trasformazione.

COMPETENZE CHIAVE

- Sviluppo commerciale B2B e gestione portafoglio clienti
- Efficienza energetica e soluzioni di autoproduzione
- Gare e negoziazione di accordi quadro
- Gestione team e stakeholder (funzioni tecniche, legali, operations)
- Budgeting, KPI e reporting direzionale
- Process optimization e riduzione costi
- Gestione di team e coordinamento delle risorse umane assegnate
- Vendor/outsourcer management e controllo performance
- Project & Program Management (iniziative multi-funzione)

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Gruppo Eni -dal 01/2003 ad oggi

Sales Manager- Eni Plenitude S.p.A. Società Benefit | Torino | 03/2019 - Oggi

- Guida e coordinamento del team di sviluppo commerciale sull'area Nord Ovest.
- Sviluppo del portafoglio clienti B2B per la vendita di energia e servizi di efficienza energetica.
- Gestione di soluzioni di autoproduzione e offerte complesse in coordinamento con funzioni tecniche e operations.
- Gestione di accordi quadro con consorzi, associazioni ed energy manager.
- Supporto alla definizione delle strategie commerciali territoriali e gestione di gare/trattative complesse.