

<p>Data di nascita: 21/04/1980  Stato civile: Coniugato  Residente in Via Palestro, 76/11  21052 Busto Arsizio (Va)</p>	<p>Tel: +393479745414 (personale)  +393387216601 (business)  e-mail: sfoggio80@gmail.com</p>	
---	--	---

## Ing. Castiglioni Roberto

<p><b>Esperienze professionali</b></p>	<p>2016 <i>LG Electronics</i> <i>Milano</i></p> <p><b>Technical Manager</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Supporto tecnico a 360° sia per attività di pre-vendita che di post vendita con focus specifico su sistemi HVAC (sistemi a portata di gas variabile, pompe di calore aria/acqua e chiller)</li> <li>- Troubleshooting di terzo livello in appoggio al Service Team</li> <li>- Follow up costante relativo allo sviluppo di nuovi prodotti, software e tool di aggiornamento, in diretto contatto con HQ e reparti R&amp;D</li> <li>- Gestione delle attività di Academy, con training di vario livello sia per personale interno (Sales Team, Service Team) che esterno (Sales Reps, Clienti VIP).</li> <li>- Presentazioni product oriented in appoggio a Sales Team, sulla base di richieste del Cliente</li> <li>- Sviluppo di documentazione tecnica (presentazioni tecniche, bollettini, localizzazioni) e supporto per revisione a reparto Marketing.</li> </ul>
	<p>2012-2016 <i>Argoclima S.p.A</i> <i>Gallarate (Va)</i></p> <p><b>Product Specialist</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Interfaccia tra Area Ricerca/Sviluppo e Area Commerciale per la definizione di specifiche e la raccolta di informazioni tecnico/applicative riguardo sistemi in pompa di calore (HVAC e produzione di acqua calda sanitaria).</li> <li>- Preparazione e gestione in piena autonomia di Presentazioni di Prodotto sia in lingua italiana che inglese.</li> <li>- Training tecnico per personale commerciale (interno ed esterno), Clienti ad Alto Potenziale e Brand OEM sia presso propria sede che in tutto il mondo (Europa e Stati Uniti).</li> <li>- Sviluppo di documentazione (cataloghi commerciali, cataloghi tecnici, presentazioni prodotto/sistema), materiale informativo e strategia di comunicazione (articoli per riviste di settore, redazionali, sito web ).</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Supporto sul campo sia commerciale (visite clienti alto potenziale, studi di progettazione) sia tecnico (avviamenti e commissioning di impianti di particolare complessità).</li> <li>- Benchmark e analisi della concorrenza sia tecnica che economica/commerciale.</li> </ul>
	<p>2009-2012                      <i>Argoclima S.p.A</i>                      <i>Gallarate (Va)</i></p> <p><b>Pre-Sales Engineer</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Supporto tecnico pre-vendita per sistemi V.R.F./Pompe di Calore alla rete vendita su tutto il territorio Nazionale.</li> <li>- Preparazione di offerte tecnico/commerciali.</li> <li>- Gestione portafoglio contatti (Progettisti, Consulenti, Grossi Installatori).</li> <li>- Coordinamento delle attività durante lo sviluppo della commessa (progettazione, installazione, logistica e collaudi).</li> <li>- Responsabilità commerciale durante le offerte economiche</li> </ul>
	<p>2008-2009                      <i>GD Convey Italia S.R.L.</i>                      <i>Lonate Pozzolo (Va)</i></p> <p><b>Sales Engineer - Italia</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Filiale Italiana di GD Convey S.A. leader europeo per impianti di automazione industriale.</li> <li>- Supporto tecnico pre-vendita per impianti di movimentazione automatica in realtà logistico-distributive/produttive.</li> <li>- Responsabilità diretta in fase di formulazione offerta tecnico/economica e successiva trattativa commerciale.</li> <li>- Gestione della definizione dei vincoli progettuali e realizzativi nella fase iniziale di commessa.</li> <li>- Ampliamento e sviluppo nuovi contatti su tutto il territorio.</li> </ul>
	<p>2007-2008    <i>Daikin Air Conditioning Italy S.p.A.</i>    <i>San Donato Milanese (Mi)</i></p> <p><b>Consulting Sales North Italy Section Package Airconditioners S.B.U.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Supporto tecnico e commerciale in fase di pre-vendita, per la corretta scelta di specifiche progettuali per impianti di climatizzazione residenziali/commerciali, per 3 agenzie di rappresentanza nelle zone di Milano - Piacenza - Pavia - Cremona.</li> <li>- Sviluppo di portafoglio clienti e gestione diretta di key-consultant e large installers.</li> </ul>

	<p>2005-2007                      <i>Argoclima S.p.A</i>                      <i>Gallarate (Va)</i></p> <p><b>E.T.S. (Engineering Technical Support) Nord Italia - Divisione Sistemi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sviluppo e progettazione di sistemi di climatizzazione V.R.F. (Variable Refrigerant Flow) e Chiller.</li> <li>- Supporto tecnico per 5 agenzie di vendita, nelle regioni Emilia-Romagna, Lombardia e Marche.</li> </ul>
	<p>2004-2005                      <i>Sanyo Argoclima</i>                      <i>Gallarate (Va)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Stage di 6 mesi in ambito Ufficio Tecnico e Laboratorio per lo sviluppo del progetto di tesi di Laurea</li> </ul>
<b>Istruzione</b>	<p>2007                                      <i>Scuola di Palo Alto</i>                      <i>Milano</i></p> <p><b>Corso di “Gestione della Relazione con il Cliente” della durata di 16 ore</b></p> <p>2006                                      <i>L.I.U.C.</i>                                      <i>Castellanza (Va)</i></p> <p><b>Corso di formazione “Tecniche di vendita e marketing” della durata di 60 ore.</b></p> <p>2005                                      <i>Politecnico di Milano</i>                      <i>Milano</i></p> <p><b>Superamento dell’Esame di Stato per l’abilitazione all’esercizio della professione d’Ingegnere.</b></p> <p>1999-2005                      <i>Politecnico di Milano</i>                      <i>Milano</i></p> <p><b>Laurea quinquennale (Vecchio Ordinamento) in Ingegneria Meccanica indirizzo Energia.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tesi: <i>Ottimizzazione di una macchina frigorifera split a pompa di calore con azionamento ad inverter.</i></li> <li>- Votazione: 86/100</li> </ul> <p>1999                                      <i>Liceo Scientifico Tosi</i>                      <i>Busto A. (Va)</i></p> <p><b>Maturità Scientifica</b></p>
<b>Lingue</b>	<p>Buona conoscenza della lingua inglese sia parlata che scritta, spesso utilizzata in ambito lavorativo multinazionale.</p> <p><b>Milano, 2001 – Toefl (Test of English as a Foreign Language)</b></p> <p>Votazione: 212/300</p>

<b>Conoscenze informatiche</b>	Sistemi operativi Windows, Pacchetto Office, Autocad 2D – 3D, Solidworks (nozioni di base).  Livello base della conoscenza di reti e comunicazione TC/IP
<b>Attitudini personali</b>	Ho una spiccata propensione alle relazioni inter-personali che mi facilita durante il team-working e nei rapporti commerciali e di front office. Cerco di lavorare spesso per obiettivi.  I miei hobby preferiti sono l'informatica, la musica ed il cinema.  Pratico numerosi sport quali calcio, sci, nuoto, ciclismo, tennis e pallavolo.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali, a norma di legge 675/96 e successive modifiche.

Busto Arsizio, 25 Ottobre 2017.

***Roberto Castiglioni***