

AMERINDO TORRE

DIRETTORE COMMERCIALE · DIRETTORE GENERALE · BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER · COUNTRY MANAGER

Volla (NA) 80040 · 344 2936417 · a.torre@idpower.it · [linkedin.com/in/amerindotorre](https://www.linkedin.com/in/amerindotorre)

PROFILO PROFESSIONALE

Manager con oltre 30 anni di esperienza nella direzione commerciale, nello sviluppo di reti vendita nazionali, nel business development e nella formazione manageriale. Esperienza consolidata nella gestione aziendale, nella pianificazione strategica, nel coordinamento di team ad alte prestazioni e nella negoziazione.

Ha guidato la crescita di aziende operanti nei settori energia, gas, fotovoltaico, efficientamento energetico e servizi, sviluppando reti commerciali fino a oltre 450 consulenti su tutto il territorio nazionale.

Profilo poco comune nel commerciale: alla direzione di rete affianca una base tecnica reale — programmazione, hardware, reti dati e sistemi informativi — che rende autonomo nella scelta e nella gestione dei CRM e degli strumenti di vendita.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Consulente Esterno - Direzione Generale e Commerciale Spring Energy S.p.A.	2017 - oggi
- Direzione generale e commerciale della società. - Coordinamento della rete vendita nazionale. - Definizione delle strategie commerciali. - Gestione dei rapporti con i fornitori. - Sviluppo del business nei mercati energia, gas e fotovoltaico.	
Fondatore e Presidente Associazione Tutela Consumatori — Associazione ATC	incarico in corso
- Socio fondatore dell'associazione, di promozione sociale ai sensi della Legge 383/2000; presidenza tuttora in carica. - Tutela dei consumatori: informazione, assistenza e rappresentanza degli associati. - Incarico associativo svolto in parallelo all'attività professionale.	
Amministratore Unico ID Power	2014 - 2017
- Gestione aziendale. - Formazione della rete vendita. - Pianificazione commerciale.	
Responsabile Commerciale Italia Moods Energy S.p.A.	2012 - 2014
- Creazione della rete vendita nazionale. - Formazione dei consulenti. - Sviluppo commerciale.	
Responsabile Commerciale Enel Green Power	2012
- Incarico svolto in parallelo a un secondo mandato commerciale nello stesso periodo. - Coordinamento delle attività commerciali nel fotovoltaico.	
Responsabile Silver Italia NWG S.p.A.	2008 - 2012
- Gestione di una rete di oltre 450 consulenti. - Formazione nazionale. - Coordinamento degli studi tecnici.	
Broker Energetico NWG S.p.A.	2007 - 2008
Sviluppo commerciale e recruiting.	
Direttore Generale Puntonet S.a.s.	2004 - 2007
- Evoluzione dell'attività da ditta individuale a società in accomandita semplice. - Espansione della rete vendita da 5 a 12 consulenti. - Apertura di nuovi punti vendita. - Sviluppo di nuove divisioni: climatizzazione e videosorveglianza.	
Direttore Commerciale Punto Net — ditta individuale	2002 - 2004
Coordinamento delle vendite.	

- Formazione del personale.

Responsabile Centro Elaborazione Dati | [Arsenale Esercito Italiano](#)

1991 – 2002

- Gestione dell'infrastruttura IT.
- Implementazione delle reti dati.
- Sviluppo di software dedicati.
- Coordinamento dei sistemi informativi.

COMPETENZE

Direzione e strategia: Direzione commerciale, business development, sales management, pianificazione strategica, organizzazione aziendale, change management.

Reti vendita: Costruzione e coordinamento di reti nazionali, recruiting, formazione e coaching di consulenti, gestione KPI e performance.

Relazioni: Negoziazione, gestione fornitori, rapporti con istituti bancari, customer relationship, public speaking.

Programmazione e hardware: Solida base tecnica: sviluppo software, gestione di infrastrutture e reti dati, hardware e sistemi informativi. Undici anni come Responsabile del Centro Elaborazione Dati.

CRM e sistemi: Conoscenza approfondita dei principali CRM e gestionali in uso nel settore energia: configurazione, gestione dei flussi di vendita, reportistica e formazione della rete al loro utilizzo.

Ambiente Microsoft e reti: Specializzazione avanzata sull'intero pacchetto Microsoft e sulla gestione di rete: amministrazione di sistema, configurazione e manutenzione di reti dati, sicurezza e continuità operativa.

Strumenti: Microsoft Office 365, analisi dati e KPI, business intelligence.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Diploma di Ragioneria | [Istituto Tecnico Commerciale Rocco Scotellaro, Napoli](#)

Microsoft Certified Professional | [Microsoft Italia](#)

Certificazione Microsoft — Amministratore di sistema | [Microsoft](#)

Percorso manageriale | [Evoluzione Academy](#)

- Leadership, coaching, comunicazione, team building.

LINGUE

Italiano: madrelingua

Inglese: livello B1

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel presente curriculum ai sensi del Regolamento UE 2016/679 (GDPR) e del D.Lgs. 196/2003.