CURRICULUM VITAE

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	RAFFAELE TRUDU
Indirizzo	Corso Garibaldi 1, 10078 Venaria Reale (TO)
Telefono	+39 349 1554209
E-mail	raffaele.trudu@yahoo.it
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	4 GIUGNO 1975

ESPERIENZA LAVORATIVA

ATTUALE

Da gennaio 2003 ad oggi: Gruppo Eni Spa

ATTUALE POSIZIONE	ACCOUNT DEVELOPMENT MANAGER - Eni gas e luce S.p.a.
Luogo	Torino
Periodo	03/2019 - OGGI
Descrizione attività e responsabilità	Sviluppo commerciale nel nord Italia, con vendita diretta di energia e servizi di efficienza energetica per il mercato business. Monitoraggio dei mercati energetici. Gestione rapporti commerciali/accordi quadro con consorzi e energy manager. Sviluppo dei canali indiretti.

POSIZIONE	MANAGER OPERATION OPTIMIZATION - Eni S.p.a./ Eni gas e luce S.p.a.
Luogo	Milano/Roma
Periodo	06/2016 – 03/2019
Descrizione attività e responsabilità	Gestione del budget mercato Italia Retail. Definizione dei kpi per il monitoraggio dei processi di front e back office. Ottimizzazione processi al fine di ridurre i costi. Monitoraggio degli outsourcer e performance canali di vendita. Ottimizzazione processi di acquisizione e tassi di caduta. Realizzazione reporting direzionale. Definizione delle priorità di implementazione dei processi e dei sistemi informativi.

POSIZIONE	MANAGER REGIA DI FATTURAZIONE RETAIL - Eni S.p.a.
Luogo	Torino
Periodo	10/2012 - 06/2016
Descrizione attività e responsabilità	Gestione processi di fatturazione e controllo Industrializzazione del processo di fatturazione attraverso analisi dei processi as-is e revisione del sistema di controllo. Referterete di area per audit interni e esterni, gestione di casi di impatto mediatico, partecipazione ad eventi con associazioni dei consumatori per le attività di competenza. Ottimizzazione del cash flow. Gestione delle attività di operation dell'area di riferimento: Project executive progetti Bolletta 2.0, fatturazione elettronica Pubblica Amministrazione, Split Payment, Product and Price. In tale ambito sono state svolte le attività di Project management, organizzazione dei sal con il top management, monitoraggio dei costi, coordinamento delle risorse del progetto. Tutti i progetti sono stati rilasciati secondo le tempistiche, con un consolidamento delle relazioni tra i membri dei team di progetto e attenzione ad attuare risultati atti a soddisfare le esigenze del cliente finale. Gestione dei fornitori dei servizi di recapito e stampa.

Posizione	CLIENT MANAGEMENT - Eni S.p.a.
Luogo	
Periodo	

Torino
02/2010 – 09/2012

Descrizione attività e responsabilità

Organizzazione delle attività dell'unità. Ottimizzazione del processo di raccolta dei requisiti.
Program manager progetto di unificazione dei sistemi di billing e relative attività di certificazione.

Posizione: MARKETING MANAGER – OFFERING MIDDLE MARKET - Eni S.p.a.
Luogo: Milano/Torino
Periodo: Gennaio 2003 a Febbraio 2010

Descrizione attività e responsabilità

Sviluppo offerta commerciale.
Progettazione e sviluppo di nuove tipologie di offerta (gas, power, gestione energia e fotovoltaico trasversale su tutti i segmenti), redazione delle condizioni generali di contratto, predisposizione dei plichi per i canali di vendita. Organizzazione delle offerte in negoziabili, non negoziabili e semi-negoziabili. Introduzione offerte "Verdi" per le partite IVA.

Princing e sistemi di automazione della forza vendite.
Formazione commerciale dei canali di vendita. Sviluppo dell'offerta power. Progettazione Introduzione della logica di copertura dei prezzi fissi. Revisione degli algoritmi di pricing per renderli più aderenti alla marginalità dei clienti. Progettazione e realizzazione di sistemi di sales force automation per la produzione dei plichi contrattuali e pricing.

Altre attività di marketing
Coordinamento politica commerciale società consociate, segmentazione e target analysis. Data mining. Consulenza tecnico/normativa nei rapporti esterni ed interni.

Esperienze di lavoro precedenti

2002 Addetto organizzazione e qualità presso Gammastamp S.p.a.

Progettazione di sistemi di controllo ISO 9000, sviluppo sistemi di supply chain.

2001 Consulente contabilità e controllo di gestione SAP presso Newcom DATA (aziende del settore telesiviso e automotive). Analisi funzionali, ottimizzazione processi, sviluppo software.

2000 Tutor presso il Dipartimento di Sociologia dell'Università degli studi di Torino

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Laurea in Economia 105/110 presso l'Università di Torino. Maturità Scientifica conseguita presso il liceo A. Volta di Venaria Reale.
Corsi postlaurea: Marketing strategico; Pricing avanzato, Total project management, Strategie di customer relationship management, Problem solving, Corso di formazione per formatori, Gestione delle variabili economico aziendali, Gestione e motivazione delle risorse.

Lingue: Inglese B1 Francese B1

Altre informazioni

Membro dell'assemblea nazionale del Partito Democratico

Presidente del circolo del Partito Democratico di Venaria Reale.

Amante dello sport (Running/Pallavolo/Ping Pong).

Cantante preferito: Elio e le Storie tese.

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base art. 13 del D.Lgs. 196/2003.