

# ANTONELLA CUOMO

Data di nascita: 24/04/1982 | Patente di guida: B  
Corso Campano 544, 80014, Giugliano in Campania (NA)  
3483112054 - antonellacuomo82@yahoo.it  
<https://www.linkedin.com/in/antonella-cuomo-b66a9795/>



---

## PROFILO PROFESSIONALE

Manager d'azienda, con oltre 16 anni di esperienza maturata presso la Esso Italiana Srl, società appartenente al Gruppo Exxonmobil, leader mondiale nel settore energetico (petrol-chimico: carburanti e lubrificanti), di cui gli ultimi 4 spesi nel settore lubrificanti (automotive ed industrial) come supervisore alla pianificazione (Supply Chain) e business development manager, in ottemperanza agli obblighi normativi di settore ed alla regolamentazione del mercato energetico; ed i primi 10 invece spesi nel settore carburanti in marketing, sales, comunicazione e relazioni esterne.

Sono in grado di gestire progetti e coordinare team allargati anche a livello funzionale. Forte predisposizione alle relazioni interpersonali e gestione delle risorse umane. In grado di gestire gli stakeholder esterni ed interni al progetto, coordinare le varie attività operative nel rispetto delle scadenze fissate e di predisporre tutti i contratti annessi e quanto necessario a livello burocratico-amministrativo alla buona riuscita dello stesso.

Ho conseguito eccellenti risultati in termini di costs-saving: **1)** attraverso la razionalizzazione ed ottimizzazione dei processi e delle procedure di dipartimento (supply & ops) ed una più accurata pianificazione degli scarichi delle navi in arrivo dall'estero per la ricezione degli olii base, comportando un risparmio per l'azienda di 2,5 M\$ in 2 anni (la riduzione del numero delle operazioni di scarico ha avuto impatto positivo anche in termini di sicurezza sul lavoro); **2)** una riduzione dei costi di demurrages per 25K€, in 1 anno; **3)** una riduzione del safety stock e del capitale immobilizzato di 2M\$, in 2 anni. Vado Ligure è risultato così il sito produttivo con la migliore performances come "source" verso le affiliate del cluster europeo e tra quelli con il più alto livello di customer satisfaction (+23% vs l'anno precedente) nel mercato domestico (Italy & Balkans area), durante il mio periodo in carica.

Ho contribuito a rilanciare l'intera area assegnatami nel Centro-Sud Italia, raddoppiando le vendite di carburante sul deposito di Napoli con un incremento considerevole del + 113% (passando da 235.000 a 495.000 litri totali) in un anno e mezzo, risultando infatti il top performer del team; ho supportato lo sviluppo territoriale con l'acquisizione di nuovi clienti e partner importanti, rafforzando il business esistente attraverso l'offerta di servizi customizzati; ho provveduto a revisionare i prezzi applicati massimizzando i margini (+35% vs l'anno precedente) sfruttando le dinamiche e le opportunità di mercato presentatesi.

Mi sono contraddistinta negli anni per aver gestito grossi clienti (partner, strategic account, key account; B2B, B2C) nonché rivenditori e distributori in esclusiva sia in Italia che all'estero, supportandoli nello sviluppo dei loro business e portandoli ad elevati livelli di performances, attraverso una consulenza commerciale e finanziaria (che riguardava vari aspetti quali: marketing, promozione, brand, loyalty, strategie, tattiche definizione di obiettivi, contrattualistica, vendite, volume d'affare, margini; analisi di bilancio e gestione del credito; reclami e qualità) finalizzate al conseguimento dell'eccellenza operativa ed al miglioramento continuo.

Orientata a massimizzare i risultati, mi sono sempre focalizzata sul cliente e le sue esigenze facendo la differenza attraverso la proposta di soluzioni e servizi personalizzati, mirati ad incrementare la fidelizzazione e il successo del marchio, portando la retention ai maggiori livelli mai riscontrati prima nel mio reparto.

---

## CAPACITÀ E COMPETENZE

Doti di leadership e di gestione di team allargati (30 risorse), inter-funzionali.  
Capacità di Project Management.  
Eccellenti capacità relazionali (ho lavorato in contesti culturali multi-etnici, promuovendo sempre l'Inclusion e la Diversity).  
Predisposizione a lavorare in gruppo, in ambienti dinamici e stimolanti.  
Capacità organizzative e di adattamento (flessibilità e versatilità).  
Capacità di analisi (previsioni di vendita, analisi di mercato, strategia e pianificazione), di decision-making nonché di problem solving.  
Ottime capacità negoziali (con fornitori, distributori e clienti, capi e colleghi).  
Orientata al business ed al raggiungimento degli obiettivi.  
Competenze con applicativi Microsoft, Emapss, SAP, Rilpres, Iramp, Tpx.  
Ottima conoscenza del Pacchetto Office, CRM, Sales & Pipeline Management.

---

## ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

01/2022 – 09/2022 **Business Consultant**

Attività di consulenza aziendale prestata presso aziende locali (KIRANET Srl, centro di ricerca riconosciuto dal MIUR, società di robotica, operante nel settore manifatturiero, aerospaziale, ferroviario, smart-cities, sanitario) avente ad oggetto:

- lo sviluppo di nuovi business;
- la contrattualizzazione ed il coordinamento delle attività necessarie alla partecipazione a bandi di gare (Mise; Consip, Università, Enti Pubblici), come da PNRR;
- analisi dei processi aziendali e riorganizzazione, nel rispetto delle normative vigenti e della regolamentazione di mercato.
- regolamentazione interna e gestione delle relazioni con l'esterno.
- rendicontazione economico-finanziaria;
- selezione del personale

Principali attività svolte, nel rispetto delle scadenze: analisi di bilancio, contrattualistica, relazioni pubbliche, revisione documenti, richieste fidejussioni, partecipazione a gare. Coordinamento delle attività operative di progetto e pianificazione.

Inserimento nuove risorse (selezione e formazione), gestione del personale, sviluppo piano professionale, welfare aziendale.

07/2021 – 09/2021

**Sales Team Leader- (settore chimico-farmaceutico)**

**Fuchs Lubrificanti Spa – Torino**

Responsabile della rete agenziale radicata su tutto il territorio nazionale, con mandato di rivendita dei prodotti di marchio in esclusiva (43 agenti coordinati), per il settore automotive (passenger e commercial). Gestione di distributori/rivenditori ufficiali, gestione key account e partner locali. Reporting diretto al direttore commerciale di dipartimento. Interfaccia con le principali funzioni di business (demand planning, produzione, qualità, logistica, credito, contabilità, sales, marketing, supporto amministrativo, customer service), nell'ottica del mantenimento dei clienti esistenti ed acquisizione di nuovi. Supporto allo sviluppo delle vendite e relativa quota di mercato. Revisione e definizione listini di prezzo. Elaborazione e lancio promozioni di marketing.

05/2019 – 06/2021

**Supply Chain: South Cluster EU Supply Planning Supervisor**

**Exxonmobil – Savona- (settore petrol- chimico)**

Responsabile della selezione, della negoziazione e della valutazione dei fornitori (servizio reso, lead time, lot size). Gestione e coordinamento delle attività di contrattualistica e piani operativi ad esse finalizzate.

Responsabile dell'approvvigionamento delle materie prime necessarie alla produzione dei lubrificanti di gamma e alla rivendita degli olii base.

Responsabile della gestione e dello stoccaggio di tutte le materie prime in entrata, dei materiali in uscita dal magazzino e dei relativi spostamenti interni, con particolare attenzione alla riduzione degli sprechi, delle scorte, dei prodotti obsoleti, dei fuori produzione o prossimi alla scadenza.

Coordinamento della produzione e della distribuzione del prodotto finito su tutto il territorio di competenza, attraverso la collaborazione e il continuo allineamento fra le varie funzioni di Demand Planning, Produzione, Logistica, Customer service, Sales & Marketing.

Obiettivi raggiunti nel periodo:

- raggiungimento del target definito (LIFR, line items fulfillment rate) a livello europeo (settembre 2019), inteso come capacità del sito produttivo di rispondere ai fabbisogni dei clienti secondo le quantità e nei tempi richiesti (on time delivery);
- migliore performances come source verso le affiliate ed ottimo risultato in termini di customer satisfaction (+23% rispetto all'anno precedente) verso il mercato domestico (Italy & Balkans area);
- efficientamento della pianificazione degli scarichi e delle navi in arrivo dall'estero per la ricezione degli olii base: costs saving di 2,5 M\$ in 2 anni; riduzione costi di demurrages (25K€, in 1 anno); riduzione safety stock e del capitale immobilizzato (2M\$, in 2 anni).
- revisione del sistema aziendale messo in piedi per l'implementazione dei cambiamenti (MOC, **Management of Change**), in qualità di specialista;
- riorganizzazione di un team di 8 risorse, sviluppo delle loro competenze e carriere all'interno dell'azienda, con lo scopo di ottimizzare la loro produttività e creare un ambiente lavorativo sempre più dinamico, stimolante e soddisfacente in termini di benessere.

02/2017 – 05/2019

**Distribution Manager- Distributor Business Consultant (DBC)**

**Exxonmobil – Roma - (settore lubrificanti)**

Responsabile per la gestione, la consulenza, il supporto e la promozione dello sviluppo territoriale dei Distributori di competenza (ovvero 6 imprese selezionate con mandato di rivendita in esclusiva dei lubrificanti a marchio Mobil, di medie- grandi dimensioni) in linea con la strategia globale (GBU); gestione accounts a livello nazionale ed internazionale, ottimizzazione del portafoglio esistente; ricerca di nuovi partners (prospecting & acquiring), gestione dei contratti, dei rinnovi e delle chiusure, comunicazione e coordinamento delle attività di marketing ed eventi; consulenza di bilancio e finanziaria, training e coaching, nell'ottica del miglioramento delle performances dei Distributori/Clienti e raggiungimento dei targets predefiniti; monitoraggio dei risultati ottenuti durante le periodiche review (PBR) di business (COE, Circle of Excellence) con il partner ed il management Exxonmobil di rappresentanza; responsabile per la conduzione della riunione e della review aventi ad oggetto: - KPI fissati; - le performances degli stessi in termini di volume, margini e scaduti; - rispetto degli impegni presi come da contratto; - investimenti in termini finanziari e di marketing; - organico: la formazione e lo sviluppo delle risorse umane; - le strategie e l'implementazione di pricing, in linea con gli obiettivi di piano quinquennale e di fine anno. Mantenimento e sviluppo delle relazioni con grossi partners locali al fine di promuovere una proficua attività di market intelligence ed essere sempre più competitivi sul mercato di riferimento. Perseguimento delle strategie commerciali e di marketing, attraverso la definizione di tattiche condivise anche con gli altri reparti e dipartimenti (Quality, Produzione, Supply chain, R&D, Logistica, Marketing, Sales, CS, Amministrazione, HR). Pipeline management e valutazione lista opportunità.

04/2014 – 02/2017

**Account Manager – Sales Territory Manager (Extrarrete)**

**Exxonmobil – Roma- (settore carburanti e lubrificanti)**

Responsabile delle vendite (fuels, gpl e affini) nell'area di competenza (Centro-Sud Italia), gestione del credito, accreditamento ed acquisizione nuovi clienti, valutazione fidi, supporto operativo e coordinamento con i depositi carburanti di Napoli, Vibo, Palermo ed Augusta.

Riorganizzazione e razionalizzazione del portafoglio clienti con conseguente aumento dei margini del + 35% rispetto all'anno precedente, rilancio dell'intera area con raddoppiamento dei volumi (+ 113% vs 2013), sviluppo grandi partnerships di lungo termine, stipula e consolidamento nuovi contratti, con una ottima gestione del credito (nessuno scaduto/insoluto o azioni legali in corso nel periodo o successivamente).

07/2013 - 04/2014 **Marketing - Project Manager- Sales Team Lead**  
**Exxonmobil - Roma**

Ho partecipato al lancio della nuova campagna promozionale Payback in Italia, la prima Coalition voluta dalla Esso Italiana srl e da altri grandi Partners (Amex, Carrefour, 3, Alitalia, Mediaset Premium, etc), rivestendo la posizione di Project Manager e Sales Team Lead (interfaccia e coordinamento del management ExxonMobil con l'interlocutore esterno ed i vari partners aderenti alla campagna Payback) in collaborazione con l'ufficio legale interno per revisione contrattualistica e vincoli normativi e regolamentazione in materia, per circa un anno.

10/2012 - 07/2013 **Project Manager**  
**Exxonmobil - Roma**

Ho rivestito il ruolo di Project Manager, per l'implementazione di nuovi formati operativi e di pricing su tutto il territorio nazionale come l'Esso Express (conduzione di punti di vendita in assenza del gestore) e la Split Lane (doppia banchina- Servito/Self-service). Adeguamento nuovo decreto legislativo in materia di pubblicizzazione dei prezzi on site intervenuto nel periodo.

02/2008 - 09/2012 **Sales Territory Manager (Rete)**  
**Exxonmobil - Verona**

Ho rivestito la posizione di Territory Manager in Triveneto (Verona, Vicenza, Trento e Bolzano), gestendo fino a 60 stazioni di servizio sociali e private (dealers). Ho partecipato operativamente al progetto di vendita delle stazioni di servizio sociali brandizzate Esso ad un operatore locale (Retitalia) conclusasi a novembre 2012 (B&W, Branded & Wholesaler). Principali attività svolte: consulenza e assistenza commerciale a punti di vendita Brand Esso, supporto ad iniziative nazionali ed europee intraprese dalla società (Wep, Self +); promozione vendite carburanti e lubrificanti; cambi di gestione; recupero crediti; organizzazione e supporto campagna promozionale Esso Extras. Obiettivi raggiunti nel periodo: mantenimento e sviluppo del business nell'area di competenza in termini di volume, margini e scaduti, gestione clienti, rispetto ed implementazione del processo di qualità, verifiche e controlli, rispetto delle scadenze prefissate, contrattualistica, gestione delle relazioni con le autorità locali (vigili del fuoco, comune, camera di commercio, etc), reporting diretto al capo area di zona.

07/2007 - 02/2008 **Revisore contabile**  
**Ernst & Young S.p.A, - Milano**

Principali attività svolte: controllo di bilancio, analisi della corretta imputazione delle diverse partite, analisi dell'efficienza delle procedure aziendali interne.

01/2007 - 06/2007 **Issuer Analyst (sostituzione maternità)**  
**Si Servizi, Gruppo Cartasi - Milano**

Apertura, gestione e definizione Dispute (Fraud Operation).

05/2006 - 12/2006 **Stage post-universitario in Marketing**  
**Piaggio & C. Spa - Milano**

Principali attività svolte: analisi di Mercato e Micromarketing, ovvero analisi e monitoraggio del trend di mercato, reportistica interna di dettaglio delle vendite/immatricolazione e benchmarking, valutazione delle performances (sell-in/sell-out). Supporto e lancio di attività promozionali di vendita su campo, con coordinamento delle varie funzioni commerciali (Sales Manager, Marketing Manager, Territory Manager), market intelligence, allocazione budget per attività su territorio e controllo giustificativi.

11/2005 – 05/2006 **Collaborazione e consulenza**  
**Studio Professionale – Napoli**  
Consulenza aziendale; contabilità e bilancio; contenzioso

09/2003 – 06/2004 **Collaborazione Part-time**  
**Università degli studi Federico II di Napoli**  
Attività di collaborazione relativa allo svolgimento di servizi di informazione, di orientamento, di indirizzo studenti ed accoglienza di soggetti diversamente abili.  
Durante gli anni dell'Università ho svolto diversi lavori per finanziarmi gli studi.

---

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

11/2005 **Laurea in Economia Aziendale (Vecchio Ordinamento):**  
**Università degli studi Federico II di Napoli**  
Laurea quinquennale conseguita con lode (110 e lode) ed in linea con il piano di studi previsto dal vecchio ordinamento, disputando la tesi "La responsabilità degli amministratori nella srl" in Diritto Commerciale. Relatore Prof. Giancarlo Laurini.

10/2004 **Attestato di frequenza al corso di lingua inglese:**  
**Università degli studi Federico II di Napoli**  
Attestato di frequenza al corso di lingua inglese connesso alle tecnologie dell'informazione, della comunicazione e dell'internazionalizzazione, promosso dall'Università degli studi Federico II di Napoli in collaborazione con la regione Campania e riconosciuto a livello Europeo (Livello B1).

07/2000 **Maturità scientifica: Matematica, Fisica, Chimica e Biologia.**  
**Liceo Scientifico: A. M. De Carlo - Giugliano in Campania**  
Diploma conseguito con 98/100, con la nuova riforma del sistema di valutazione scolastica.

---

## LINGUE

**Inglese:**

Avanzato

C1

**Francese:**

Intermedio

B1

---

## HOBBY E INTERESSI

Lettura, teatro, cinema, moda. Viaggi, fotografia e visite culturali.  
Sport.

---

## PREMI

Operational Excellence Award (ExxonMobil, 2016)  
Make a difference (ExxonMobil, 2012)

---

## CORSI DI SVILUPPO PROFESSIONALI CONSEGUITI ALL'INTERNO DELL'AZIENDA

Supply Chain Fundamentals, **Benefit Selling** (Liv.1,2,3), Situational Sales Negotiation, **Value Based Proposition**, **Comunicazione Efficace**, **Negoziazione Efficace**,

**Problem Solving, Strategic Thinking, Digital Marketing, Project Management, Financial Benchmarking and Coaching Hub, Leadership Program, Coaching, Mentoring, Influencing and Impacting presentation, Collaboration & Positive Influence, Setting Goals and Objectives, Excellence in Teamwork, Anti-Trust, Anti-Corruption.**

Giugliano, 05.10.2022

Antonella Cuomo

