

DANIELE SALOMONE

TECNICO-COMMERCIALE | PRODUCT MANAGER | SVILUPPO PRODOTTO, MERCATO E PROCESSI

Materiali e sistemi per l'edilizia · Vendita tecnica · Product development · Organizzazione commerciale

Genova · +39 346 727 1477 · danieleui@me.com · danielesalomone.it

PROFILO

Tecnico-commerciale e Product Manager con oltre 35 anni di esperienza nei materiali e sistemi per l'edilizia. Esperienza lungo l'intera filiera: acquisti e fornitori, prodotto, vendita tecnica, distribuzione, formazione, clienti, imprese, cantieri e reti commerciali.

Conosco in particolare il mercato italiano e le dinamiche commerciali del Nord Italia. Collego esigenze di mercato, offerta, documentazione e lavoro della rete per trasformare informazioni e competenze in risultati utilizzabili.

VALORE PROFESSIONALE

- Sviluppare e posizionare prodotti e sistemi tecnici, dal bisogno di mercato al lancio.
- Supportare reti vendita, rivendite, applicatori e clienti con metodo e documentazione.
- Organizzare CRM, opportunità, follow-up, preventivi, capitolati, cataloghi e processi interni.
- Coordinare persone, fornitori, dati e strumenti digitali mantenendo responsabilità e controllo umano.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

2024-oggi	Area Manager Liguria · Licata S.p.A. Sviluppo commerciale, supporto tecnico, attività dimostrative e assistenza sui sistemi per isolamento, facciate, impermeabilizzazione e recupero edilizio.
1996-oggi	Agente di commercio e consulente tecnico Attività plurimandataria e consulenziale con rivendite, imprese, applicatori, studi tecnici e partner nel mercato professionale dell'edilizia.
2013-2017	Product Manager · Personal Factory S.p.A. Sviluppo e posizionamento di sistemi per edilizia; coordinamento tra prodotto, produzione, rete vendita, contenuti, formazione e lancio.
1989-1996	Imprenditore e distributore tecnico Gestione di acquisti, fornitori, scorte, marginalità, assortimento, clienti e organizzazione commerciale nei prodotti vernicianti e materiali professionali.

COMPETENZE CORE

Sviluppo prodotto	Analisi, posizionamento, gamma, offerta, go-to-market e lancio.
Vendita tecnica	Vendita consulenziale, supporto al cliente e al cantiere, formazione.
Sviluppo commerciale	Reti, rivendite, partner, territori e opportunità.
Operations	Processi, responsabilità, listini, fornitori, costi, CRM e follow-up.
Documentazione	Schede, capitolati, cicli, presentazioni, guide e cataloghi.
Coordinamento digitale	Siti, contenuti, reporting e strumenti AI con fonti e supervisione umana.

PROGETTI E PROVE SELEZIONATE

- MONOLITHO: sviluppo di proposta, documentazione, sito, contenuti e rete applicatori.
- Segreteria commerciale e CRM: classificazione contatti, briefing, follow-up e registri.
- Motore Preventivi e Capitolati: organizzazione di fonti, listini, cicli e controlli per documenti tecnico-economici.
- Licata Hub Genova: specifica organizzativa e coordinamento delle disponibilità operative.
- Spazio Attivo: concept e prototipo dimostrativo di showroom digitale interattivo.
- MAPS Festival 2026: architettura, pubblicazione e gestione operativa del sito.
- Produzione editoriale KDP: dossier fonti, menabò, impaginazione, interni e copertine.

RUOLI DI INTERESSE

Product Manager · Technical Sales Manager · Business Development Manager · Commercial Operations Manager · Technical Marketing Manager · Sales Enablement Manager · Digital Project Manager · Fractional Product / Commercial Manager

QUALIFICHE E LINGUE

Product Manager certificato secondo UNI 17024. Qualificazione tecnico-commerciale sui sistemi in resina rilasciata da ente terzo. Italiano madrelingua; inglese B1; francese e tedesco base.

COLLEGAMENTI

Profilo professionale · Casi reali · Monolitho · Motore operativo