

**FORMATO EUROPEO PER IL
CURRICULUM VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome *Angela*
Cognome *Calò*
Data e luogo di nascita *07.10.1980, Cerignola (FG)*
Nazionalità *Italiana*
Indirizzo residenza/domicilio *via Isola di Ponza, 12 – 56122 , Pisa (PI)*
Cellulare *+39 348 5636224*
E-mail [*angycalo@libero.it*](mailto:angycalo@libero.it)

ESPERIENZE LAVORATIVE

Data da Dicembre 2021

Tipo di impiego *Libero Professionista / Founder OverGap*

Tipo di azienda e settore *Consulenza direzionale in ambito Business Development, Marketing Strategico e Sales Management. Grazie ad un'interessante rete di aziende partner offro supporto anche in ambito di technology scouting e/o matchmaking fra imprese. Settori: Industria 4.0, tecnologia e innovazione in generale.*

Principali mansioni e responsabilità

- *Supporto completo alle imprese tecnologiche che vogliono innovare e innovarsi con focus su attività inerenti lo sviluppo business, il marketing strategico e la direzione commerciale (creazione e organizzazione della rete commerciale, formazione di figure sales interne, ecc..).*
- *Attività di technology scouting.*
- *Matchmaking con realtà aziendali di interesse per lo sviluppo specifico del business dell'azienda cliente.*
- *Supporto nel coordinamento, gestione e pianificazione di tutte le attività legate alla Direzione Commerciale e Marketing.*

Data da Febbraio 2020 a Novembre 2021

Azienda *ARTES 4.0 Advanced Robotics and enabling digital TEchnologies & Systems 4.0, Viale Rinaldo Piaggio, 34 – 56025 Pontedera (PI)*

Tipo di azienda e settore *Centro di Competenza Industria 4.0*

Tipo di impiego *Contratto a Tempo Indeterminato*

Principali mansioni e responsabilità	<p>Responsabile Business Development & Marketing:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ricerca e gestione di potenziali clienti per tutto l'hub centrale di ARTES 4.0, Centro di Competenza del MiSE • Coordinamento e supervisione di altre 13 unità operative di ARTES 4.0 (università e centri di ricerca) dislocati su tutto il territorio nazionale; • Marketing strategico a breve e a lungo termine per tutta la rete del Centro di Competenza • Ricerca di potenziali concorrenti e mercati di riferimento; • Organizzazione e diffusione delle conoscenze e competenze presenti all'interno della rete di ARTES 4.0, al fine di massimizzare il loro sfruttamento per rispondere ai bisogni dei clienti e sviluppare nuove opportunità di business; • Matchmaking fra aziende del network e potenziali clienti • Technology scouting per aziende interessate • Supervisione di tutte le attività legate alla Direzione Marketing e Business Development di tutto l'hub di ARTES 4.0.
Data	da Febbraio 2018 a Gennaio 2020
Azienda	NEXTWORKS Srl, via Livornese 1027, 56122 - Pisa (PI)
Tipo di azienda e settore	Progettazione nell'ambito della domotica di lusso per il settore nautico e residenziale.
Tipo di impiego	Contratto a Tempo Indeterminato
Principali mansioni e responsabilità	<p>Sales & Marketing Manager:</p> <ul style="list-style-type: none"> • gestione di clienti nazionali e internazionali • gestione e organizzazione in ambito Marketing e Comunicazione • Project Management
Data	da Gennaio 2013 a Gennaio 2018
Azienda	APICE S.r.l., via G. B. Vico, 45/b Empoli (FI)
Tipo di azienda e settore	Produzione di apparecchiature elettroniche dedicate alla realizzazione di sistemi di Controllo Accessi, Domotica, Building Automation e Rilevazione Presenze
Tipo di impiego	Contratto a Tempo Indeterminato (da Gennaio 2008)
Principali mansioni e responsabilità	<p>Direttrice Commerciale Estero – Responsabile Marketing e Comunicazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> - direzione commerciale estero: gestione di clienti internazionali e definizione di rapporti di collaborazione con aziende estere - gestione diretta di agenzie e personale sia italiano che estero - coordinamento delle attività nell'ambito della Direzione Estero e della Direzione Marketing e Comunicazione - project management/pianificazione integrata per lo sviluppo di nuovi dispositivi e/o soluzioni (lavoro di coordinamento fra i vari reparti con definizione delle tempistiche da rispettare) - partecipazione e organizzazione di convegni ed importanti fiere di settore sia nazionali che internazionali - redazione di articoli di carattere tecnico e/o tecnico-commerciale su riviste di settore
Data	da Gennaio 2011 a Gennaio 2013

Azienda	<i>APICE S.r.l., via G. B. Vico, 45/b Empoli (FI)</i>
Tipo di azienda e settore	<i>Produzione di apparecchiature elettroniche dedicate alla realizzazione di sistemi di Controllo Accessi, Domotica, Building Automation e Rilevazione Presenze</i>
Tipo di impiego	<i>Contratto a Tempo Indeterminato (da Gennaio 2008)</i>
Principali mansioni e responsabilità	<p><i>Direzione Commerciale Italia - Export Manager – Responsabile Marketing:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <i>- direzione commerciale estero: gestione di clienti internazionali e definizione di rapporti di collaborazione con aziende estere</i> <i>- gestione diretta di responsabili tecnico-commerciali dell'area Nord Italia puntando sull'organizzazione, sulla formazione tecnica del personale e verifica degli obiettivi da raggiungere</i> <i>- coordinamento delle attività nell'ambito della Direzione Commerciale e della Direzione Marketing e project management per importanti lavori sia italiani che esteri</i> <i>- partecipazione e organizzazione di convegni ed importanti fiere di settore sia nazionali che internazionali</i> <i>- redazione di articoli di carattere tecnico e/o tecnico-commerciale su riviste di settore</i>
Data	da Maggio 2007 a Dicembre 2010
Azienda	<i>APICE S.r.l., via G. B. Vico, 45/b Empoli (FI)</i>
Tipo di azienda e settore	<i>Produzione di apparecchiature elettroniche dedicate alla realizzazione di sistemi di Controllo Accessi, Domotica, Building Automation e Rilevazione Presenze</i>
Tipo di impiego	<i>Contratto a Tempo Indeterminato (da Gennaio 2008)</i>
Principali mansioni e responsabilità	<p><i>Direzione Commerciale - Export Manager:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <i>- studio e dimensionamento preliminare di sistemi (di Controllo Accessi, di Building Automation, etc.), che offrano una soluzione ottimale alle necessità di clienti direzionali sia a livello nazionale che internazionale;</i> <i>- quotazione dell'impianto;</i> <i>- interfacciamento con il reparto di Progettazione e Sviluppo per il coordinamento delle attività relative allo sviluppo dell'impianto;</i> <i>- coordinamento delle attività nell'ambito della Direzione Commerciale e della Direzione Marketing</i> <i>- gestione di clienti internazionali e definizione di rapporti di collaborazione con aziende estere</i> <i>- corsi di formazione tecnico-commerciale per commerciali interni e per dipendenti di aziende partner</i> <i>- project management</i> <i>- partecipazione e organizzazione di convegni ed importanti fiere di settore sia nazionali che internazionali</i> <i>- redazione di articoli di carattere tecnico e/o tecnico-commerciale su riviste di settore</i>
Data	1997 – 2005
Tipo di impiego	<i>Lavoro occasionale</i>
Principali mansioni e responsabilità	<i>Organizzazione di eventi</i>

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Data	23 Novembre – 16 Dicembre 2020
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	<i>Corso di Formazione Professionale “Innovation Manager, valore creato per il mercato e catturato per l’impresa” presso Stargate Consulting & Training.</i>
Data	Marzo - Maggio 2015
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	<i>Master di Specializzazione part-time “Export Manager” presso Il Sole 24 Ore S.p.A., Business Unit Formazione ed Eventi, Milano.</i>
Data	Aprile 2014
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	<i>Corso “Marketing e Innovazione: Verso il Mercato” presso ASEV, Empoli (FI)</i>
Data	Aprile – Novembre 2010
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	<i>Corso di inglese presso World Speaking – Telelangue Group, nella tipologia Blended Learning. Livello B2 del quadro di riferimento europeo.</i>
Data	Aprile – Settembre 2008
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	<i>Corso di “Business English” presso “Apice S.r.l., della durata di 6 mesi tenuto da insegnante madrelingua</i>
Data	Novembre 2007
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	<i>Corso di formazione relativo alla progettazione di sistemi basati su Tecnologia Lonworks®, presso “Apice S.r.l.”</i>
Data	a.a. 2005-2006
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	<i>Laurea Specialistica in Ingegneria Elettronica - Conseguita il 01/03/2007 - Indirizzo: Microelettronica <u>Titolo tesi (sperimentale):</u> “Fabbricazione di microstrutture free-standing in silicio cristallino mediante attacco elettrochimico” <u>Relatori:</u> Prof. A. Nannini, Ing. G. Barillaro. In collaborazione con STMicroelectronics, Agrate Brianza (MI). Università degli Studi di Pisa</i>
Data	18/11/2004
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	<i>Partecipazione a Verifica Ispettiva Interna per Sistema Qualità ISO 9001 ed accreditamento sedi formative, per conto di “Tecno Sistemi di Qualità” presso “Book Informatica”, azienda erogante servizi formativi (accreditata Microsoft) e progettazione software</i>
Data	10/11/2004 - 13/11/2004

Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	<i>Corso per la Conduzione di Verifiche Ispettive Interne secondo la norma ISO 9001, presso “Tecno Sistemi di Qualità” della durata di 3 giorni</i>
Data	a.a. 2002-2003
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	<i>Laurea Triennale in Ingegneria Elettronica</i> - <i>Conseguita il 25/02/2004</i>
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	<i>Titolo tesi (sperimentale): “Studio degli effetti di invecchiamento di un sensore di gas in silicio poroso”.</i> <i>Relatori: Prof. A. Nannini, Prof. A. Diligenti, Ing. G. Barillaro</i> <i>Università degli studi di Pisa</i>
Data	a.s. 1993/94 – 1998/99
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	<i>Liceo Scientifico “Aldo Moro”, Margherita di Savoia (BT)</i> <i>Diploma di maturità scientifica</i> <i>Corso sperimentale di lingua tedesca</i>
ALTRE QUALIFICHE	
Data	Settembre 2007
	<i>Abilitazione alla Professione di Ingegnere</i> - <i>Conseguita presso l’Università degli Studi di Pisa</i>
CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI	
Madrelingua	<i>ITALIANO</i>
Altre lingue	<i>INGLESE</i>
Capacità di lettura	<i>Ottimo</i>
Capacità di scrittura	<i>Buono</i>
Capacità di espressione orale	<i>Buono</i>
	<i>TEDESCO</i>
Capacità di lettura	<i>Buono</i>
Capacità di scrittura	<i>Sufficiente</i>
Capacità di espressione orale	<i>Sufficiente</i>

**CAPACITÀ E COMPETENZE
RELAZIONALI**

Spiccata predisposizione al lavoro di squadra, alla comunicazione, a vivere e lavorare in ambiente multiculturale

**CAPACITÀ E COMPETENZE
ORGANIZZATIVE**

- *Ottime capacità organizzative*
- *Leadership*
- *Gestione di team e progetti di gruppo*
- *Forte predisposizione al "problem solving"*

**CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE**

Sistemi Operativi *Windows, Mac OSX e iOS*

Software Applicativi *Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Publisher), LaTeX, Adobe Photoshop, Hubspot Sales, Hubspot Marketing, utilizzo di CRM proprietari.*

**CAPACITÀ E COMPETENZE
ARTISTICHE**

Hobby di pittura e fotografia

INTERESSI

Viaggi, musica, cinema, lettura, cucina, innovazioni tecnologiche

PATENTE O PATENTI

Patente di guida B

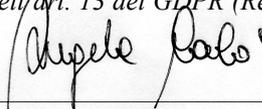
ULTERIORI INFORMAZIONI

Disponibile ad effettuare trasferte in Italia o all'estero

**DICHIARAZIONE AI SENSI
DELLA LEGGE 196/03**

Sono a conoscenza delle sanzioni previste in caso di false attestazioni o dichiarazioni mendaci ai sensi del D.P.R. 445/2000 e autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 Dlgs 196 del 30 giugno 2003 3 dell'art. 13 del GDPR (Regolamento UE 2016/679)

Firma



Data

13/11/2023

Firma

