



CONTATTI



[LinkedIN](#)

EDUCAZIONE

- 1999 Università degli Studi di Milano
Laurea in Scienze Politiche
- 1988 / 1989 – Diploma di Ragioneria
ITC Pareto – Milano

FORMAZIONE

- SDA Bocconi School of Management
- Sales & Marketing
 - Negoziazione
 - Gestione e sviluppo dei team
- CFMT – Centro di Formazione Management del Terziario
- Percorso Starting Neo Dirigenti
 - Sustainability Strategy & Governance
 - Programmi di formazione su strategia della sostenibilità e governance aziendale

KEY SKILLS

- Business Development e crescita commerciale B2B
- Strategia commerciale e go-to-market
- Marketing strategico e operativo
- Growth strategy e sviluppo nuovi mercati
- Gestione e sviluppo clienti direzionali
- Coordinamento e leadership di team Sales & Marketing
- Pianificazione e gestione del budget
- Incremento della marginalità e ottimizzazione dei risultati
- Sviluppo e gestione di relazioni istituzionali
- Negoziazione commerciale e gestione contrattuale
- Project management e coordinamento progetti complessi
- Analisi di mercato e sviluppo opportunità di business
- Comunicazione strategica e posizionamento del brand
- Gestione del cambiamento e contesti regolati
- Compliance normativa e servizi ambientali
- SAP e AS400

LINGUE

- ITALIANO madrelingua
- INGLESE fluente
- FRANCESE fluente

DANIELA CARRIERA

BUSINESS DEVELOPMENT & MARKETING DIRECTOR | ENVIRONMENTAL SERVICES, EPR & RENEWABLE ENERGY | GROWTH, GO-TO-MARKET & INSTITUTIONAL PROFILO RELATIONS

Insight da Assessment Insights Discovery® Profilo: Energizing Results Driver

Energica, determinata e orientata all'azione, Daniela guida persone e progetti con una forte spinta al risultato e una naturale capacità di coinvolgimento. Il suo stile di leadership combina entusiasmo, visione e concretezza, creando contesti dinamici in cui le persone sono chiamate a contribuire attivamente e a prendersi responsabilità.

La sua comunicazione è diretta, positiva e motivante: sa creare rapidamente fiducia, trasmettere senso di direzione e sostenere i team anche in situazioni di pressione o cambiamento. Daniela è particolarmente efficace nei contesti complessi e regolati, dove è richiesta capacità di lettura del contesto, rapidità decisionale e orientamento all'esecuzione.

Fortemente coinvolta nei progetti che guida, tende a investire molta energia personale per fare la differenza. Oggi integra in modo sempre più consapevole struttura, priorità e delega, rafforzando la sostenibilità della sua leadership senza perdere l'intensità e l'impatto che ne rappresentano il tratto distintivo.

Posizionamento professionale

Leader di business development, commerciale e marketing con oltre vent'anni di esperienza in contesti B2B complessi, maturata nei settori compliance ambientale, rifiuti professionali, industria, energia rinnovabile, edilizia sostenibile. Ho ricoperto ruoli direzionali guidando strategie di crescita, coordinando team Sales & Marketing e sviluppando relazioni con clienti direzionali e stakeholder istituzionali.

Guido lo sviluppo del business integrando strategie commerciali e di marketing, trasformando la visione in risultati concreti e misurabili. Il mio approccio è pragmatico, orientato ai numeri e alla sostenibilità nel tempo, con una forte attenzione alla responsabilizzazione dei team e alla qualità delle relazioni. La mia esperienza copre l'intero ciclo di sviluppo: dalla definizione delle strategie alla loro implementazione operativa, in contesti nazionali e internazionali caratterizzati da elevata complessità normativa e organizzativa.

Credo in una leadership capace di tenere insieme risultati e relazioni, visione e concretezza, crescita del business e sviluppo delle persone.

Oggi sono interessata a ruoli di **Business Development Director, Commercial Director o Marketing & Growth Director**, in organizzazioni che affrontano sfide di trasformazione, sviluppo e posizionamento strategico.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Crowe Bompani Assurance Services SpA | Marketing & Business Development Consultant | 2025 – Presente

Supporto lo sviluppo commerciale e il posizionamento dei servizi di advisory e revisione, contribuendo a iniziative di marketing strategico, sviluppo clienti e rafforzamento del network relazionale.

Collaboro con i team interni su progetti di go-to-market e sviluppo opportunità su clienti target.

ERP Italia Servizi / Consorzio ERP Italia (RAEE, Pile, Tessile) | Sales, Marketing & Business Development Director

2016 – 2025

Ho guidato lo sviluppo commerciale e strategico di più società del gruppo, operanti nella gestione dei rifiuti professionali e nei sistemi collettivi EPR, in contesti ad alta complessità normativa e relazionale.

Risultati chiave

- Crescita clienti continuativi da 267 a oltre 1.600
- Fatturato complessivo ~27M€
- +31% YoY nuovi associati
- +20% YoY crescita clienti servizi ambientali
- +30% margine servizi rifiuti
- +18% vs target margine B2B (2024)
- Lancio Consorzio ERP Italia Tessile

Responsabile del coordinamento del team Sales & Marketing, dello sviluppo di relazioni con clienti direzionali e stakeholder istituzionali e della definizione delle strategie di marketing, comunicazione e go-to-market. Coinvolta in progetti internazionali e tavoli europei.

Italia Solare | Membro Consiglio Direttivo | In corso

Contributo allo sviluppo strategico dell'associazione, supportando attività di rappresentanza, relazione istituzionale e promozione del settore fotovoltaico.

Remedia TSR Srl | Sales Account & Business Development Manager | 2013 – 2016

Responsabile dello sviluppo e gestione di grandi clienti, con presidio dell'intero ciclo commerciale: analisi di mercato, acquisizione prospect, definizione dell'offerta e gestione contrattuale.

Risultati chiave

- 120% raggiungimento budget (volumi e margine)
- +6% nuovi clienti
- Sviluppo opportunità tramite networking e relazioni istituzionali
- Partecipazione a gare pubbliche e private

Colori di Tollens Bravo Srl | Responsabile Marketing & Comunicazione | 2007 – 2012

Gestione marketing nazionale e locale, con focus su analisi di mercato, geo-marketing e supporto allo sviluppo della rete distributiva.

Risultati chiave

- Eventi e fiere a supporto del business
- 3 portali aziendali e SEO (+20% visibilità)
- E-commerce (8.000 referenze, 40 fornitori)
- Formazione > 1.000 addetti

Brianza Plastica SpA | Responsabile Marketing & Comunicazione | 2006 – 2007

Lancio CRM e sviluppo database > 7.000 contatti.

Siemens SpA | Marketing Communication Manager | 2001 – 2006

Gestione budget marketing, coordinamento agenzie e partecipazione a progetti internazionali per il brand mobile.

Esperienze precedenti

ABB · Editoriale Domus · Cimel · Telesurvey Milano