

Dati Personali

- Residenza: via Venier 293, 35127 Padova
- Luogo di nascita: Monza (MI)
- Data di nascita: 31 maggio 1965
- Indirizzo: Padova (Italia)
- Nazionalità: Italiana
- Stato civile: Sposato

Apprendimento

- 2018 Strategy and Marketing Advanced - MIP Graduate School of Business - Politecnico di Milano
- 2017 - Programma GM leadership HI LEAD - SHANGHAI
- 1993: Master in telecomunicazioni conseguito presso la Scuola Superiore Guglielmo Reiss Romoli (SSGRR). L'Aquila. Italia
- 1985-1992: Laurea in Ingegneria Elettronica conseguita presso il Politecnico di Milano
- 1979-1984: Diploma maturità scientifica conseguito presso liceo Liceo G.B. Vico Cologno M.se Milano – Italia

Esperienza Professionale

- Gennaio 2023 ad oggi: COBAT RAEE. Membro del consiglio di amministrazione
- Novembre 2020 ad oggi: membro del consiglio direttivo Italia Solare
- Settembre 2015 - ad oggi: Direttore Generale LATAM e Italia (Sud America, Centro America e Caraibi) in JinkoSolar Holding Co., Ltd. (codice azionario NYSE: JKS). Da settembre 2015 mi occupo di Italia, America Latina, Caraibi e America centrale, gestendo un Team internazionale di 25 professionisti nelle funzioni di vendita, sviluppo tecnico, risorse umane, logistica e marketing. Abbiamo posizionato Jinko come leader di mercato nella regione con oltre il 50% della quota di mercato. Abbiamo una forte presenza sia su scala di utilità che nel mercato DG. Con più di 2 GW venduti nella regione in 2 anni.
- Agosto 2013 - agosto 2015: Direttore vendite internazionali in Jinko Solar (LATAM + MEA). JinkoSolar Holding Co., Ltd. Da agosto 2013 a settembre 2015 sono stato incaricato di sviluppare le vendite nei nuovi mercati emergenti (America Latina, Caraibi, Africa e Medio Oriente) e continuare il focus sull'Italia, gestendo un Team internazionale di 10 senior vendite in tutti i paesi. Risultato ottenuto grazie alla posizione di Jinko come leader di mercato in Giordania, Sud Africa e Cile, i più grandi mercati in quel momento.
- Dicembre 2010 - Agosto 2013: Direttore vendite Italia Jinko Solar. Ho aperto la filiale italiana, assunto (8 persone in totale). Sono stato incaricato di sviluppare il mercato in Italia sia creando un partner di rete di EPC, sia aprendo la filiale italiana, gestendo allo stesso tempo lo sviluppo del marchio marketing e l'assunzione di nuove figure professionali da inserire in Azienda. Nel 2011 abbiamo venduto più di 250 mw in Italia nel primo anno. Primo mercato per Jinko in tutto il mondo. Ho contribuito a rendere Jinko uno dei migliori fornitori di moduli in Italia.
- Maggio 2010 - novembre 2010: Country Manager Heliosphera. Heliosphera, uno dei principali produttori di micromorph. Mi sono occupato di sviluppare il mercato in Italia sia creando un partner di rete di installatori che gestendo grandi progetti con epcs,
- Dicembre 2009- giugno 2017: membro del consiglio di CCD Solar: CCD Solar, una società di investimento nel mercato fotovoltaico. L'azienda aveva già realizzato un impianto fotovoltaico da 1 mwp e nei mesi successivi investirà in altri diversi progetti.

Alberto Cuter

Cell: +39 3420644919

e-mail alberto.cuter@libero.it

- Maggio 2009 - Maggio 2010: Phoenix Solar Italia. Direttore vendite: Phoenix Solar, un integratore di sistemi leader in Europa nel mercato fotovoltaico con oltre 350 mln € di entrate. La mia responsabilità era quella di sviluppare e gestire i canali di Dealer e distributori. Nel frattempo gestivo anche il rapporto con l'investitore per il progetto principale, dove Phoenix Solar gestiva l'intero progetto (come EPC contractor).
- Gennaio 2008 - aprile 2009: Domotecnica. Direttore delle vendite. Domotecnica, azienda leader nelle energie rinnovabili, che offre servizi di risparmio energetico alle aziende elettriche e di riscaldamento con più di 1.000 aziende associate e 70 aziende partner (prodotto, servizi, progetto). Ho gestito la forza vendita (8 agenti) in tutta Italia e anche il team di supporto interno. Definizione del budget annuale in base alla proprietà. Ho la responsabilità del budget (profitti e perdite). Riportavo direttamente al proprietario.
- Gennaio 2007 - Dicembre 2007 - Wind Telecomunicazioni. Direttore del servizio clienti (mercato aziendale). Responsabilità di assicurare la cura dei Clienti con l'obiettivo di aumentare la base clienti, di ridurre il tasso di abbandono attraverso la risoluzione di problematiche tecniche, commerciali e amministrative. Gestione delle risorse umane (250) e del call center in outsourcing e anche in house. Ho gestito le campagne in stretta collaborazione con il reparto marketing.
- Marzo 2000 - Dicembre 2006: Wind Telecomunicazioni Direttore Vendite Consumatori Area Nord Est (Triveneto - Emilia Romagna). Sviluppo gestionale dei canali di vendita Dealer, distributori, GDO / GDD e Franchising (60 punti vendita). Coordinamento diretto di 10 Area Manager e 10 agenti. Definizione del budget di vendita.
- Marzo 1999 - marzo 2000, Manager Deloitte Consulting. Project Manager in Business Line Telecommunication. Ho gestito il progetto di start up di Telco, e nuovi processi di vendita e CRM anche per Telecom Italia e Vodafone (Campaign Management). Progetto ACM Telecom Italia: (Advance Customer Management) una nuova piattaforma CRM; ETI (European Telecom International): Attività di Start Up fornitura servizi di telecomunicazioni con miglioramento call center e sistema integrato di fatturazione e automazione forza vendita
- Febbraio 1998 - Marzo 1999 Direttore Assistenza Clienti PlaNetwork Italia. Riporto al CEO. Responsabilità diretta sui processi di acquisizione clienti, Customer Care, Fatturazione, Gestione del credito. Ho sviluppato e implementato i processi di acquisizione commerciale e gestione del credito. Gestione diretta dei TOP Clienti TOP con visite periodiche.
- 1995-1998 Ufficio Telecom Italia di Brescia. Responsabile vendite e CRM. Attività prevalenti di vendita (gestione agenti di vendita, televendite), customer care, amministrazione vendite e gestione credito.
- 1994-1995 Telecom Italia Unità Territoriale Rete di Como: Responsabile Tecnico: gestione e manutenzione impianti di commutazione (ITALTEL e ALCATEL), Hub primari, secondari, rete di trasmissione in fibra ottica e ponti radio.
- 1992 IBM SEMEA Milano: gruppo di lavoro per lo sviluppo di un sistema esperto per la diagnosi e la riparazione delle schede elettroniche AS400.

Risultati:

- 2012: Firmato il più grande contratto fino ad allora a Jinko: 86 MW in Sud Africa: Progetto Kathu
- 2016: Jinko ha raggiunto la maggiore quota di mercato in LATAM: 41% (fonte: BNEF)
- 2017: Firmato il più grande contratto di sempre: 1 GW con un unico cliente
- 2017: 1,75 GW spediti nel 2017 in LATAM. LATAM rappresenta il 2° mercato dopo la Cina

Lingue

- Italiano : Madre Lingua
- Inglese: Parlato e Scritto Buono

Alberto Cuter

Cell: +39 3420644919

e-mail alberto.cuter@libero.it

- Spagnolo: Parlato e Scritto Buono

Alberto Cuter
Cell: +39 3420644919
e-mail alberto.cuter@libero.it

Autorizzo al trattamento dei dati personali ai sensi degli articoli 13, 23 del DL 196/2003