Relazione di presentazione professionale

Salvatore De Martino

Profilo imprenditoriale, manageriale e istituzionale nel settore della transizione energetica

Documento predisposto per interlocutori direzionali, istituzionali, finanziari e partner industriali

Sintesi del profilo

Salvatore De Martino è un imprenditore e manager con una lunga esperienza nella costruzione e direzione di reti commerciali, nello sviluppo di iniziative imprenditoriali nei mercati liberalizzati e, da oltre vent'anni, nel settore delle energie rinnovabili, dell'efficienza energetica e della transizione ecologica. Il suo percorso combina competenze commerciali, organizzative, relazionali e istituzionali, con una particolare capacità di collegare imprese, professionisti, amministrazioni pubbliche e modelli operativi a supporto di progetti energetici concreti.

1. Finalità della relazione

La presente relazione nasce per offrire una rappresentazione ordinata, credibile e riutilizzabile del profilo professionale di Salvatore De Martino, con particolare attenzione agli elementi più rilevanti: solidità dell'esperienza, capacità di generare mercato, conoscenza della filiera energetica, gestione di reti commerciali, rapporti con enti pubblici e visione strategica sui nuovi modelli di investimento nella transizione energetica.

Il documento non ha natura di curriculum analitico, ma di presentazione istituzionale. L'obiettivo è evidenziare il percorso, le responsabilità ricoperte, le iniziative imprenditoriali promosse e il posizionamento attuale, in modo utile sia per interlocutori direzionali e finanziari sia per partner industriali, istituzioni, imprese e soggetti interessati a progetti strutturati di sviluppo territoriale.

2. Profilo generale

Salvatore De Martino ha costruito il proprio percorso professionale partendo dal mondo dell'informatica, delle telecomunicazioni e della vendita complessa, per poi evolvere verso il mercato delle multiutility, dell'energia e delle fonti rinnovabili. Questa traiettoria gli ha consentito di maturare una competenza rara: non solo conoscere la tecnologia, ma saperla trasformare in proposta commerciale, organizzazione territoriale, modello di business e relazione istituzionale.

Nel corso della sua attività ha ricoperto ruoli di funzionario commerciale, responsabile di zona, account manager, amministratore, direttore generale, direttore commerciale, vicepresidente e responsabile delle relazioni corporate. Ha fondato e guidato società, reti vendita e iniziative associative, con una presenza continuativa nel campo del fotovoltaico, dell'efficienza energetica, delle comunità energetiche rinnovabili e dei progetti di decarbonizzazione territoriale.

Il tratto distintivo del profilo è la capacità di connettere tre mondi che spesso restano separati: il mercato, cioè clienti, imprese e reti commerciali; la tecnica, cioè tecnologie energetiche, impianti, modelli di autoconsumo e incentivi; e l'istituzione, cioè Comuni, associazioni, territori e stakeholder pubblici.

3. Esperienza manageriale e commerciale

La prima fase professionale si sviluppa in aziende strutturate dell'informatica e dei sistemi informativi, tra cui NCR Corporation e Bull HN Information Systems Italia S.p.A., dove Salvatore De Martino matura competenze nella vendita professionale, nella gestione di clienti corporate, nella Pubblica Amministrazione locale e nei progetti speciali per il Centro-Sud.

Successivamente fonda TeamWork s.r.l., società attiva nelle telecomunicazioni, Internet e New Economy, con un'impostazione fortemente orientata allo sviluppo commerciale. L'esperienza consolida la sua capacità

di costruire reti vendita territoriali, gestire mandati commerciali complessi e coordinare consulenti su più regioni, in collaborazione con operatori primari dei mercati TLC e corporate.

Con DreamWork S.p.A. e poi con le successive esperienze nei mercati liberalizzati, il percorso si sposta progressivamente verso energia, multiutility e rinnovabili. Questa transizione non è episodica, ma rappresenta il passaggio da una competenza commerciale pura a una competenza industriale e strategica applicata al mercato energetico.

4. Ingresso e consolidamento nel settore energie rinnovabili

Dal 2010 in avanti l'attività si concentra in modo prevalente sulle energie rinnovabili e sull'efficienza energetica. Con BEDAGROUP, Unit Energy, Lifegreen, Freedom Energy e successive iniziative, Salvatore De Martino partecipa allo sviluppo di reti commerciali dedicate al fotovoltaico, all'efficientamento, al fotovoltaico condiviso, alle tecnologie di accumulo e, in una fase pionieristica, anche alle tecnologie a idrogeno per la produzione e lo stoccaggio dell'energia.

Particolarmente significativa è l'esperienza Lifegreen, nella quale viene strutturata una rete commerciale nazionale di circa 300 addetti e vengono promosse partnership tecniche, commerciali e finanziarie nel settore delle rinnovabili. Il percorso si rafforza anche attraverso rapporti con operatori di rilievo del mercato energetico e con esperienze formative specialistiche, tra cui la partecipazione alla World Hydrogen Energy Conference di Toronto nel 2012 e il contatto con il pensiero della Terza Rivoluzione Industriale legato a Jeremy Rifkin.

La competenza maturata non riguarda soltanto la vendita di impianti fotovoltaici, ma l'intera costruzione della proposta: analisi del fabbisogno, posizionamento dell'offerta, formazione della rete, gestione dei partner tecnici, comunicazione al cliente finale e relazione con il territorio.

5. WOW Green House e l'esperienza da General Contractor

Tra il 2019 e il 2024 Salvatore De Martino è co-fondatore e direttore commerciale di WOW Green House, già WOW Green Power, realtà attiva nell'efficienza energetica e nel mercato del Superbonus. In tale contesto ricopre ruoli apicali, fino alla vicepresidenza e alla responsabilità delle relazioni corporate.

L'esperienza è rilevante perché dimostra capacità di gestione di progetti complessi, sviluppo aziendale rapido, coordinamento di reti commerciali e interazione con filiere tecniche, amministrative e finanziarie. Secondo il curriculum pubblicato, l'azienda passa da una start-up con pochi addetti a una struttura con decine di dipendenti, circa 100 consulenti commerciali e circa 500 commesse Superbonus, registrando nel 2022 un fatturato da bilancio di circa 22 milioni di euro.

Questa fase consolida ulteriormente la conoscenza dei processi tipici degli interventi agevolati: acquisizione cliente, istruttoria documentale, progettazione, coordinamento operativo, criticità finanziarie, gestione dei tempi e rapporto tra normativa, credito, fiscalità e cantierizzazione.

6. Italy Carbon Free APS, Polo della Transizione Ecologica e rapporto con i Comuni

Dal 2020 Salvatore De Martino è ideatore, fondatore e Coordinatore Generale di Italy Carbon Free APS, associazione nata per promuovere la decarbonizzazione dei territori, con particolare attenzione ai piccoli Comuni, alle comunità energetiche rinnovabili, all'efficienza energetica e alla divulgazione della transizione ecologica.

Attraverso Italy Carbon Free viene sviluppato il Polo della Transizione Ecologica, concepito come piattaforma di relazione e coordinamento tra professionisti, imprese, enti locali e operatori della filiera green. L'obiettivo è creare una squadra multidisciplinare capace di rispondere alle esigenze dei territori: fotovoltaico, comunità energetiche, bandi, incentivi, efficienza energetica, pompe di calore, accumuli, agrivoltaico, autoconsumo e modelli evoluti di produzione distribuita.

Questa attività ha un valore strategico: i progetti energetici territoriali, quando ben strutturati, generano domanda qualificata di impianti, tecnologie, servizi professionali, modelli organizzativi e strumenti finanziari. Il ruolo di Italy Carbon Free non è quello di semplice promotore culturale, ma quello di facilitatore di processi, relazioni e progettualità tra soggetti pubblici e privati.

7. Green Mil, UnionGreen e attività attuali

Dal 2023 Salvatore De Martino è socio fondatore di Green Mil s.r.l., società attraverso la quale prosegue e consolida l'attività operativa nel settore delle energie rinnovabili, dell'efficientamento energetico, delle comunità energetiche e delle opportunità incentivanti per famiglie, imprese e pubbliche amministrazioni.

Dal 2024 partecipa inoltre all'organizzazione e alla direzione commerciale della divisione UnionGreen di Union Gas e Luce S.p.A., con l'obiettivo di costruire una proposta convergente tra energia, fotovoltaico, efficienza energetica, consulenza territoriale e sviluppo commerciale. La logica industriale è chiara: non limitarsi alla vendita episodica di impianti, ma creare una piattaforma di offerta capace di accompagnare il cliente nel percorso di autonomia energetica e riduzione dei costi.

8. Movimento NOI GREEN e attività divulgativa

Nel 2022 Salvatore De Martino fonda NOI GREEN, Movimento per la transizione ecologica. Questa esperienza rappresenta la proiezione politico-culturale di un impegno maturato nel mercato e nei territori: portare i temi della decarbonizzazione, dell'autonomia energetica, dell'efficienza e dello sviluppo sostenibile dentro il dibattito pubblico, con particolare attenzione al Mezzogiorno e ai piccoli Comuni.

L'attività divulgativa si esprime anche attraverso il sito personale, il blog e la partecipazione a eventi, con articoli e interventi su comunità energetiche, Conto Termico, Transizione 5.0, PPA, autoconsumo, reti elettriche, agrivoltaico, pompe di calore e politiche europee. Nel novembre 2024 viene pubblicato il libro "La Transizione Ecologica spiegata a mia nonna", una delle esperienze di divulgazione, utile a rappresentare la capacità di comunicare temi complessi in modo accessibile.

9. Posizionamento strategico

Il posizionamento attuale di Salvatore De Martino può essere sintetizzato come quello di un imprenditore della transizione energetica con competenza commerciale, esperienza manageriale e capacità istituzionale. Il suo ambito naturale non è la mera consulenza teorica, ma la costruzione di progetti, reti e partnership operative.

Il contributo potenziale in caso di accordi, collaborazioni o partnership commerciali può riguardare: individuazione di segmenti di mercato; definizione di offerte dedicate al fotovoltaico, all'efficientamento e alle comunità energetiche; costruzione di procedure commerciali semplici ma rigorose; raccordo con reti vendita e partner tecnici; supporto alla comunicazione verso imprese e territori; sviluppo di modelli per comunità energetiche, autoconsumo diffuso e progetti di decarbonizzazione locale.

La sua storia professionale mostra una continuità di fondo: anticipare mercati emergenti, costruire reti, portare innovazione nei territori e tradurre temi complessi in opportunità concrete per imprese, cittadini e amministrazioni.

10. Conclusione

Salvatore De Martino rappresenta un profilo imprenditoriale e manageriale fortemente orientato allo sviluppo: non solo esperto di fotovoltaico e transizione ecologica, ma costruttore di reti, promotore di iniziative territoriali e facilitatore di modelli operativi capaci di trasformare la domanda di energia pulita in progetti concreti, sostenibili e replicabili.

Il valore della relazione non sta soltanto nella conoscenza personale del soggetto, ma nella possibilità di valutare un interlocutore capace di parlare contemporaneamente il linguaggio del mercato, della tecnologia, degli incentivi, delle imprese e dei territori. Questa combinazione può diventare la base per accordi

commerciali, istituzionali e industriali solidi, coerenti con l'evoluzione del mercato energetico italiano e con le esigenze di famiglie, imprese e pubbliche amministrazioni.

Allegato 1 - Cronologia professionale sintetica

Periodo	Organizzazione / ruolo	Rilevanza per il profilo
1984-1988	NCR Corporation - ruoli commerciali e responsabilità di zona	Formazione manageriale e commerciale in contesto multinazionale; gestione clienti e territori.
1989-1994	Bull HN Information Systems Italia - PA locale, Università, progetti speciali	Esperienza con Pubblica Amministrazione, clienti istituzionali e vendita complessa.
1995-2002	TeamWork s.r.l. - fondatore e direzione commerciale	Costruzione reti vendita e gestione mandati nei mercati TLC, Internet e corporate.
2002-2010	DreamWork S.p.A. e mercati liberalizzati	Evoluzione verso multiutility, editoria, comunicazione e primi sviluppi nel settore energia.
2010-2018	BEDAGROUP, Unit Energy, Lifegreen, Freedom Energy, Goil Power / Life is Life	Consolidamento nel fotovoltaico, efficienza energetica, reti commerciali, idrogeno e soluzioni energetiche.
2019-2024	WOW Green House / WOW Green Power - co-fondatore, direzione commerciale, vicepresidenza	Esperienza da General Contractor, sviluppo rapido, gestione commesse e relazioni corporate.
2020-oggi	Italy Carbon Free APS - fondatore e Coordinatore Generale	Promozione decarbonizzazione, CER e rapporti con Comuni e territori.
2022-oggi	NOI GREEN - Movimento per la transizione ecologica	Attività politico-culturale e divulgativa sui temi della transizione ecologica.
2023-oggi	Green Mil s.r.l. - socio fondatore	Operatività attuale su rinnovabili, efficienza, CER, incentivi e sviluppo commerciale.
2024-oggi	UnionGreen / Union Gas e Luce S.p.A. - organizzazione e direzione commerciale divisione	Sviluppo di offerta integrata energia, fotovoltaico, efficienza e reti commerciali.

Fonti utilizzate per la predisposizione

Sito personale www.salvatoredemartino.it, sezione profilo, attività, blog e collegamenti pubblici.

Altri siti: www.italycarbonfree.it ; www.polotransizioneecologica.it ; www.noi-green.it ; www.greenmil.it

Curriculum 2025 pubblicato su www.salvatoredemartino.it.

Informazioni professionali e operative già condivise nelle attività di lavoro su Italy Carbon Free, Green Mil, Polo della Transizione Ecologica e UnionGreen.

Social network:

https://www.facebook.com/salvatoredemartino

https://www.linkedin.com/in/salvatore-de-martino-72a6aa89/

https://www.facebook.com/italycarbonfreeaps

https://www.facebook.com/PoloTransizioneEcologica

https://www.facebook.com/ilfuturonellenostremani