

Curriculum Vitae

Ing. Giuseppe Matarazzo

*Nella sua trenta cinquennale carriera prima in Ansaldo Trasporti e poi Alenia Spazio, oggi Thales Alenia Space, con responsabilità sia a livello nazionale che transnazionale, **Giuseppe Matarazzo** è stato riconosciuto sia in ambito Istituzionale che commerciale come elemento di riferimento per visione strategica, capacità di teamwork, di leadership ed attitudine positiva di fronte a sfide complesse nel mercato spaziale di riferimento.*

Subito dopo essersi laureato ha avuto la possibilità di partecipare ad un Corso di formazione giovani neo-laureati organizzato da FINMECCANICA, oggi LEONARDO, finalizzato ad identificare risorse ad alto potenziale da inserire nelle aziende del gruppo.

Dopo il completamento del percorso formativo coincidente con la prima esperienza lavorativa in Ansaldo Trasporti, ha avuto subito responsabilità legate alla gestione di commesse, passando attraverso i diversi livelli impiegatizi in funzione delle maggiori responsabilità assegnate, fino a commesse come la gestione dei sottosistemi di segnalamento della Metropolitana di Napoli e di Lima.

Nel passaggio in Alenia Spazio ha continuato ad avere un processo di crescita coerente passando da program manager di progetti sempre più complessi fino ad avere la qualifica di dirigente nel 2000 e responsabile delle offerte e vendite nella Direzione Telecomunicazioni.

Successivamente, dopo la creazione della JV Thales Alenia Space, è stato nominato direttore marketing sia per i mercati delle telecomunicazioni europei istituzionali, difesa, che i mercati di telecomunicazioni internazionali con focus verso Russia e Kazakhstan, vincendo diversi contratti importanti, soprattutto per la parte Italiana dell'Azienda, che hanno favorito sia il consolidamento su questi mercati che la crescita delle risorse aziendali nell'area di Roma come numero, competenze e capacità.

Dal 2014 ha la responsabilità di Direttore Vendite Istituzionali Italia e Key Account Manager (KAM) per l'Agenzia Spaziale Italiana (ASI) e la Difesa, allargando a tutti gli altri Domini aziendali (Osservazione della Terra, Telecomunicazioni, Esplorazione) il proprio ruolo, con un riporto funzionale sia nazionale che transnazionale.

Dal 2021 ha lasciato il ruolo di KAM ASI per potersi concentrare sulle opportunità strategiche nel settore Difesa.

Nel suo ruolo, oltre ad essere il riferimento aziendale verso la Difesa e responsabile delle vendite verso l'Agenzia Spaziale Italiana, indicando all'Azienda gli interessi Istituzionali di competenza nel settore spaziale, è anche il riferimento, come Capture Leader, per i team aziendali che partecipano alle diverse gare/proposte sia in area civile che militare, in ambito Italiano che internazionale, come ad esempio il completamento della costellazione COSMO Second Generation, infrastruttura strategica per l'Italia, SICRAL3, nuovo elemento del sistema satellitare telecomunicazioni militare Italiano, la costellazione IRIDE SAR nell'ambito del PNRR ed il futuro sistema satellitare ottico ad alta risoluzione.

Contribuisce inoltre, con la Direzione Affari Istituzionali a livello nazionale e JV, allo sviluppo dei possibili accordi governo-governo (GTG) della Difesa italiana con particolare focus sulla cooperazione italo-francese.

Partecipa attivamente al supporto al Top Management nel coordinamento con il Comitato Interministeriale per le politiche relative allo spazio e all'aerospazio (COMINT), le associazioni Italiane di rilievo (e.g. AIAD, AFCEA, IAI) e con gli Azionisti di riferimento.