

Barbara Ricciardi

Nata a Roma il 1 settembre 1965
Residente in Roma

CURRICULUM VITAE

ISTRUZIONE E QUALIFICHE PROFESSIONALI

Dicembre 1999 Revisore Legale (DM 25/11/1999 in G.U. Supplemento n. 100 IV Serie speciale del 17/12/1999) al n. 107021

Ottobre 1994 Dottore Commercialista – Iscrizione all’Albo Dottori Commercialisti di Roma – A_005130

Novembre 1990 Laurea in Economia e Commercio, indirizzo economico-aziendale presso la Facoltà di Economia e Commercio dell’Università degli Studi di Roma “La Sapienza”. Votazione: 102/110. Tesi in Tecnica e Politiche di Vendita – Relatore prof. Mario Cuomo.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Dal 2001 Attività professionale in qualità di Partner nell’associazione di Dottori Commercialisti BUZZAO, NARDONE & PARTNERS in Roma e si occupa di:

- Consulenza in materia di redazione del bilancio consolidato
- Perizie valutative e contabili in materia societaria
- Componente di collegi sindacali in società non quotate e quotate AIM
- Assistenza in materia societaria e fiscale sulle problematiche aziendali di ordinaria e straordinaria amministrazione
- Predisposizione di bilanci di esercizio e dichiarazioni fiscali

Dal 2016 Componente dell’Assemblea dei Delegati della Cassa di Previdenza ed Assistenza dei Dottori Commercialisti per l’Ordine di Roma per il mandato quadriennale 2016-2020 e per il quadriennio 2020-2024

INCARICHI ATTUALI DI COLLEGIO SINDACALE

Funzioni di Sindaco effettivo LINTEL SPA (logistica), DOCEBO SPA (e-learning -la capogruppo Docebo Inc. è quotata nel mercato azionario canadese) 4AIM SICAF S.p.A.(Organismo di Investimento Collettivo del Risparmio- Quotata mercato AIM italiano);
Funzioni di Sindaco supplente in Aequa Roma S.p.A. (società partecipata dal Comune di Roma) e in Avus- Italia S.r.l. (consulenza gestionale per le assicurazioni).

INCARICHI ATTUALI DI REVISORE LEGALE

Revisore legale dell’Ordine degli Architetti di Roma e revisore legale supplente della Fondazione Rita Levi Montalcini

ATTIVITA' DI DOCENZA e DI RICERCA

<i>2009-2013</i>	Professore a contratto - cattedra di Economia e Gestione delle Imprese Turistiche (SECS-P08/12CFU) presso l'Università degli Studi di Roma La Sapienza Dipartimento di Scienze Umanistiche Corso di Scienze del Turismo.
<i>2007-2008</i>	Assistente e tutor - cattedra di Economia Aziendale II presso l'Università Telematica UNITELMA di Roma Facoltà di Scienze Economiche e Bancarie
<i>2014-2016</i>	Componente del Comitato di redazione della Rivista PRESS edita dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili, rivista scientifica dedicata ai Commercialisti e ad Istituzioni economiche
<i>2012-2016</i>	Componente del Comitato di redazione della Rivista TELOS edita dalla Fondazione TELOS Centro Studi dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Roma, rivista scientifica dedicata ai Commercialisti e ad Istituzioni economiche
<i>Dal 2005 ad oggi</i>	Relatore in numerosi convegni organizzati dall'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti contabili di Roma in materia di Previdenza Dottori Commercialisti, economia aziendale, bilancio di esercizio
<i>Dal 2003 al 2016</i>	Docente e coordinatore alla Scuola di formazione dei Praticanti Dottori Commercialisti Aldo Sanchini dell'ODCEC di Roma in materia di bilancio di esercizio

LIBRI e PUBBLICAZIONI

A. Coppola B. Ricciardi "Fondamenti di economia aziendale", LED Edizioni Universitarie, Milano, 2008

PRINCIPALI CORSI DI FORMAZIONE E DI AGGIORNAMENTO

Partecipazione a corsi di aggiornamento e di formazione specialistica in materia di bilanci, fiscalità nazionale, diritto societario, revisione legale. E' in regola con l'assolvimento degli obblighi della formazione professionale obbligatoria.

Iscritta a Nedcommunity-Associazione italiana amministratori non esecutivi e indipendenti e partecipa ai corsi da questa organizzati.

Tra gli altri ha partecipato ai seguenti:

<i>Sett. 2020-Febbraio 2021</i>	Corso di aggiornamento The Effective Board (TEB) – AIDC Sezione Milano e Nedcommunity
<i>Maggio 2017</i>	Corso organizzato da Assonime-Assogestioni "Induction Session per Amministratori e Sindaci di Società Quotate"
<i>Gen-Mar 2009</i>	Corso di specializzazione in lingua inglese in materia di contabilità e bilanci (livello intermedio) – ODCEC Roma
<i>2003 2006 e 2007</i>	Corsi di aggiornamento in materia di Fiscalità Internazionale – ODCEC Roma

LINGUE STRANIERE

- Ottima conoscenza della lingua spagnola
- Buona conoscenza della lingua inglese

INFORMATICA

- Ottima conoscenza ed uso dei principali programmi software per rilevazioni contabili, gestionali ed applicativi

PARTECIPAZIONE A COMITATI TECNICI E ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA

<i>Dal 2018</i>	Componente della Commissione Cassa di Previdenza AIDC Nazionale
<i>20016-2020</i>	Componente della Commissione Pari Opportunità istituita presso l'ODCEC di Roma
<i>2017- 2020</i>	Presidente Collegio dei Probiviri dell'associazione di categoria AIDC di Roma
<i>2012-2017</i>	Presidente del Consiglio Direttivo dell'associazione di categoria AIDC di Roma, della quale ha fatto parte dal marzo 2010 in qualità di Tesoriere
<i>2011</i>	Membro di Commissioni d'esame per l'abilitazione all'esercizio della Professione di Dottore Commercialista ed Esperto Contabile presso l'Università di Roma "La Sapienza" sessione estiva ed autunnale 2011.
<i>2008-2009</i>	Presidente del Consiglio Direttivo dell'Unione Giovani Dottori Commercialisti di Roma, della quale ha fatto parte dal 2005 in qualità di Tesoriere.
<i>2008-2012</i>	Vicepresidente della Commissione Tirocinio Professionale istituita presso l'Ordine dei Dottori Commercialisti di Roma, Civitavecchia, Rieti e Velletri
<i>2000-2007</i>	Componente della Commissione Tirocinio Professionale istituita presso l'Ordine dei Dottori Commercialisti di Roma, Civitavecchia, Rieti e Velletri

Si autorizza il trattamento dei dati personali secondo le previsioni normative in materia.

Si autorizza alla pubblicazione del presente CV secondo le previsioni in materia di trasparenza amministrativa

Roma, 22 aprile 2021

Barbara Ricciardi

Alessandra Bucci

Data di nascita: 30 Luglio 1966
Luogo di nascita: Roma
Indirizzo: Roma T



Esperienze professionali

Senior Manager con oltre 25 anni di esperienza direzionale nel marketing, vendite e operations, iniziata nel **Largo Consumo (Unilever)**, poi nel **Farmaceutico (Bristol Myers Squibb)** e sviluppata soprattutto **nei servizi , nelle Telecomunicazioni (TIM) e nei Trasporti (Trenitalia)** . Dopo aver appreso l'arte del marketing e del trade marketing nella grande scuola dell'Unilever, responsabile di prodotti del FOOD e delle politiche retail, sviluppa una lunga esperienza nelle Telecomunicazioni, dove gestisce tutte le leve del marketing, del CRM e delle politiche di vendita, del planning e della Customer experience. Significativa anche l'esperienza di Direttore Commerciale in Trenitalia, dove è responsabile del conto economico (fatturato e costi di gestione) della Lunga percorrenza, gestisce budget, offerta, pricing e revenue management, processi commerciali, introduce e sviluppa il CRM ed i canali digitali, guida la distribuzione diretta ed indiretta, nazionale ed internazionale. Al momento svolge il ruolo di consulente strategico per grandi e medie imprese di servizi.

Membro del consiglio di amministrazione di Unidata spa, società quotata all'AIM

Capace di **guidare il cambiamento**, con focus sul raggiungimento degli obiettivi e appassionata di teamwork.

Professore a contratto per il corso di International Marketing management alla Facoltà di management Università La Sapienza. Relatore di Marketing presso varie altre Università di Roma (Luiss Guido Carli e Tor Vergata) e al Master MUMM

Consulente volontaria per varie organizzazioni no profit (Amicus, Archè, FIO.PSD) per la definizione delle strategie e dei piani di Marketing e fundraising. Volontaria in Rancho Santa Fè Honduras per Nuestros Pequeños Hermanos

Operatore di Primo Soccorso BLS-D Salvamento Accademy per disostruzione e rianimazione cardiopolmonare ed uso di defibrillatore

JOIN GROUP

1/2019- Present **SENIOR PARTNER**

Affianca i clienti nelle scelte strategiche e operative, sia con collaborazioni di tipo continuativo che su progetti specifici, attraverso un modello di consulenza basato su proposta, discussione e condivisione delle azioni da intraprendere.

Contribuisce a valorizzare e ad accrescere la competenza dell'organizzazione delle aziende attraverso l'affiancamento al Management e il supporto nella digital trasformazione e nel change management.

Fornisce soluzioni di business planning, piani industriali, brand strategy, assessment del posizionamento commerciale e distributivo e proposta di piano di marketing e commerciale, analisi del customer journey e disegno della full customer experience.

L'area primaria di competenza è rappresentata dal mondo dei servizi.

ARTHUR D. LITTLE

7/2019- /72020 **SENIOR ADVISOR**

Data la grande expertise sulle industries Travel&Trasport e Telecommunication, supporta e indirizza i relativi team di ADL nei progetti strategici e di crescita e nei programmi di trasformazione dei business models.

TRENITALIA

09/2015-12/2018 **MARKETING AND SALES DIRECTOR**

Responsabile dei risultati economici, del budget, della strategia commerciale dei prodotti a mercato e contribuiti (Alta Velocità Frecciarossa, Frecciabianca e Frecciargento e Intercity) e della relativa implementazione sia a livello nazionale che internazionale. Gestisce tutte le leve del Marketing Mix operando sia sul segmento Consumer che Corporate. Definisce l'Asset Allocation in termini di rotte e prodotti, la politica di Pricing e Revenue Management, le azioni di CRM ed il programma di Loyalty, i servizi di intrattenimento e ristorazione a bordo e i servizi ancillari. Definisce la Strategia Digitale della Divisione di appartenenza e gestisce il sito web e l'App Trenitalia come canali di comunicazione, e-commerce e caring sia per l'Alta Velocità che in service per l'offerta Regionale. È Responsabile dei canali di vendita diretti ed indiretti sia Consumer che Corporate e sia nazionali che internazionali. Propone gli investimenti necessari all'innovazione del business, dell'offerta e dei canali commerciali, valutandone, in accordo con le funzioni finanziarie, il ritorno economico. Gestisce un fatturato di 1,7 miliardi di euro e un budget di 200 milioni di euro con il supporto di un team di circa 300 collaboratori.

TELECOM ITALIA

11/2014-08/2015 *DIRETTORE CUSTOMER RELATIONS & EXPERIENCE CONSUMER*

Responsabile dell'analisi dei pain points dei clienti consumer, della strategia e dei modelli di customer experience e di caring multicanale. Definisce e coordina i processi commerciali Consumer, volti ad ottimizzare l'experience e massimizzare la Customer satisfaction su tutti i touch point. Definisce gli obiettivi, la pianificazione ed il controllo delle attività di caring multicanale e di vendita telefonica e la gestione del processo di fatturazione. Coordina un gruppo di 110 persone.

01/2014-10/2014 *DIRETTORE VENDITE CONSUMER CENTRO ITALIA*

Responsabile della implementazione della strategia commerciale per il fisso il mobile ed i contenuti di TI, su tutti i canali PULL Consumer, delle azioni di trade marketing territoriale e dei processi di supporto alle attività di vendita. Coordina una forza vendita di 258 persone ed una rete di vendita di oltre 1000 punti vendita.

10/2012-12/2013 *DIRETTORE MARKETING CONSUMER MOBILE*

Responsabile dei ricavi derivanti dai prodotti e servizi di comunicazione mobile (ca. 7,4 miliardi di euro). Gestisce il portafoglio di offerta e servizi complessivo (core business, servizi "tradizionali", servizi multimediali & internet) e delle relative leve di marketing mix per la clientela Consumer. Definisce le politiche di Go to Market e di gestione delle attività CRM (fidelizzazione, retention, loyalty). Coordina un team di circa 180 persone articolato in figure di product manager, project manager, market analyst, CRM & campaign manager.

02/2011-09/2012 *DIRETTORE MARKETING BUSINESS*

Definisce la strategia di marketing volta a massimizzare la quota di mercato ed i ricavi del segmento di piccole e medie imprese e professionisti (ca. 3,5 miliardi di euro) definendo e assicurando il deployment del piano di marketing, l'indirizzo delle azioni commerciali, di vendita e del piano di comunicazione. Assicura lo sviluppo e la gestione del portafoglio dei servizi di TLC fissi e mobili indirizzati ai target e l'identificazione di nuovi service concept sulla base delle opportunità

06/2010-01/2011 *RESPONSABILE OPERATIONAL PLANNING E PROJECT DEVELOPMENT CUSTOMER CARE*

Responsabile della pianificazione e del controllo delle attività di customer care per i servizi 119, 187 e 191, definendo e monitorando processi, SLA e KPI e cornici di costo e individuando le eventuali azioni correttive

07/2008-05/2010 *RESPONSABILE MARKETING MOBILE -CONSUMER*

02/2005-06/2008 *RESPONSABILE MARKETING MOBILE – BUSINESS*

07/2000-01/2005 *MARKETING MANAGER MOBILE CONSUMER*

04/1999-06/2000 *TRADE MARKETING MANAGER CONSUMER*

BRISTOL MYERS SQUIBB ITALIA

11/1998-03/1999 *RESPONSABILE MARKETING Divisione CONVATEC*

Si è occupata della strategia sia nel canale ospedaliero che nel canale Community (farmacie). Ha gestito l'armonizzazione e razionalizzazione di 2 linee di presidi medico chirurgici (stomia e

Si autorizza il trattamento dei dati personali ai sensi della legge 675/96

medicazioni), con riposizionamento prodotti, analisi redditività per prodotto, nuovi lanci, attività di direct marketing. Ha contribuito alla riorganizzazione della struttura Vendite (Key Account Managers e Product Specialists) e alla definizione di ruoli, competenze e potenzialità delle diverse aree, si è occupata direttamente della ristrutturazione del gruppo di Marketing, organizzandolo per progetti/target e non più per linee di prodotto. Ha fatto parte di gruppi di lavoro internazionali, coordinati dallo European Centre di Londra.

10/1997-10/1998 **MARKETING MANAGER linea WOUND & SKIN CARE CONVATEC**

UNILEVER ITALIA, divisione SAGIT (Ice Cream & Frozen Foods)

09/1996-09/1997 **TRADE OPERATIONS MANAGER (Findus, Algida)**

Si è occupata della definizione della strategia e delle azioni di category management e visibility in store della gamma di prodotti gelati e surgelati, massimizzandone la redditività e rotazione

05/1995-08/1996 **SENIOR PRODUCT MANAGER** dei brands *Sofficini, Pizza Regina, Speedypizza, Finburger Findus*

Si è occupata di tutte le leve del marketing mix dei prodotti, dallo sviluppo del concept al lancio/rilancio gestendone tutti gli aspetti di brand, di pricing, di promotion e di linee guida commerciali nel canale retail

01/1993-04/1995 **PRODUCT MANAGER**

05/1991-12/1992 **ASSISTANT Product Manager**

Istruzione e Formazione

1986 - 1990

Laurea in Economia e Commercio

Università Statale "La Sapienza", Roma
Voto di laurea: 110/110 con Lode

1980 - 1985

Maturità Linguistica

Liceo Linguistico "Gaetana Agnesi", Roma
Voto di maturità: 60/60

1990

Stage in **Procter&Gamble**

Conoscenze Linguistiche

Inglese

Ottimo - "Proficiency" dell' Università di Cambridge, 1986

Francese e Spagnolo

Scolastici

Altri interessi

Adoro la mia famiglia, amo il mare d'estate e d'inverno, pratico regolarmente jogging e nuoto, leggo appena posso.

CURRICULUM VITAE

RENATO BRUNETTI

Nato a Roma il 12 novembre 1952,

Residente in Roma

Renato Brunetti inizia la sua esperienza negli anni Settanta come esperto di sistemi informatici e progetti software, si occupa di Ricerca & Sviluppo e di Marketing per molti anni in diverse aziende del settore informatico.

Nel 1985 fonda, insieme ad altri due soci, la Unidata, azienda che si occupa con successo di Microinformatica, reti e system integration.

Dal 1994 Unidata, sotto la guida di Brunetti, è tra le prime aziende in Italia ad occuparsi di Internet, divenendo così tra i primi e più importanti Internet Service Provider d'Italia, con il valore aggiunto dalla produzione di hardware e system integration.

Nel 1999 guida la cessione di Unidata al grande gruppo di matrice inglese Cable&Wireless, azienda leader nelle Telecomunicazioni e, per circa un anno, Brunetti occupa la posizione di dirigente nel gruppo internazionale.

Nel 2001 lascia la Cable&Wireless e fonda il gruppo eWorks, che acquisisce partecipazioni ed effettua start-up di aziende nel settore ICT.

Nel 2002 eWorks acquista le attività hardware in Italia della Cable&Wireless e nel 2003 anche le attività nel settore local business, riacquisendo il marchio di Unidata con l'infrastruttura dell'Internet Data Center.

È Presidente del Consiglio di Amministrazione di Unidata S.p.A. e suo Amministratore Delegato. Sotto la sua presidenza l'azienda, nel marzo del 2020, si è quotata sul mercato AIM di Borsa Italiana.

Nello stesso anno Unidata, insieme al fondo lussemburghese CEBF, fonda la newco Unifiber S.p.A., per l'attività di cablaggio in fibra ottica delle cosiddette "aree grigie" del Centro Italia. Nella neonata Unifiber Renato Brunetti ha ricoperto prima la carica di Amministratore Unico e quindi quella di Presidenza del Consiglio di Amministrazione. È inoltre vicepresidente della Uninvest S.r.l.: che quale persona giuridica è socio di maggioranza di Unidata S.p.A..

Nel corso degli anni ha ricoperto per più mandati la presidenza dell'Associazione Italiana Internet Provider (AIIP) e la sua vicepresidenza, è attualmente presidente del Consorzio NaMeX.

In Fede
Renato Brunetti

CURRICULUM VITAE

Marcello Vispi

Inizia la sua esperienza negli anni 70 come esperto di sistemi informatici e progetti software, si occupa dello sviluppo dei sistemi operativi per computer, della realizzazione delle applicazioni software e della ricerca e sviluppo per in aziende del settore informatico.

Nel 1985 fonda assieme ad altri due soci la UNIDATA, azienda che si occupa con successo di microinformatica, reti e system integration.

Dal 1994 si occupa, fra le prime aziende in Italia, di Internet, divenendo fra i primi e più importanti ISP con il valore aggiunto dell'attività di produzione hardware e system integration.

Nel 1999 la UNIDATA viene ceduta alla multinazionale Cable & Wireless, azienda leader nelle telecomunicazioni. In Cable & Wireless Italia ricopre per due anni la posizione di "Operation Director" .

Nel 2001 lascia Cable&Wireless ed entra nel gruppo eWorks che acquisisce partecipazioni ed effettua degli start-up di aziende del settore ICT, assumendo la posizione di Presidente del CdA della partecipata UNICITY SpA.

Nel 2002 eWorks acquista le attività hardware in Italia della Cable&Wireless e nel 2003 le attività nel settore local business, riacquisendo il marchio UNIDATA con le infrastrutture dell' Internet Data Center.

Attualmente ricopre la carica di Vice-Presidente del Consiglio di Amministrazione di UNIDATA SpA.

Curriculum Vitae

Dati anagrafici

Nome: **GIAMPAOLO ROSSINI**
Nato a: **Ravenna**
Il: **07/06/1969**
Residente in: **Albano Laziale**
Cellulare:

Esperienze lavorative

- 1993 – 1995 Impiegato come tecnico hardware e software presso la ditta Pasquali & Bandini in Ravenna
- 1995 – 1997 Impiegato come responsabile della rete locale presso la ditta Toepfer International in Ravenna
- 1997 – 1999 Impiegato presso UNIDATA S.p.a. come responsabile tecnico della divisione Internet e Security in Roma
- 2000 – 2001 Manager presso Cable & Wireless Italia come responsabile del network italiano fino a Luglio 2001.
- 2001 – 2008 Manager presso UNIDATA S.p.a. con il ruolo di Direttore Tecnico dell'azienda.

Tutti gli impieghi di cui sopra si sono risolti per avanzamenti professionali in seguito a proposte migliorative sopravvenute.

Corsi effettuati

- ◆ Corso sui sistemi di rete presso la ditta Toepfer
- ◆ Corso su programma contabilità manager presso la Dylog di Torino
- ◆ Corso CISCO Support Pro
- ◆ Corso CISCO CCNA
- ◆ Corso MICROSOFT MCSE

Certificazioni

- ◆ CISCO Support Pro

- ◆ CISCO CCNA
- ◆ Microsoft System Engineer

Conoscenze

- ◆ Conoscenza approfondita Hardware Personal Computer
- ◆ Conoscenza approfondita dei sistemi operativi Windows 95, Windows NT 4.0, Windows 2000, Windows 2003, Novell, Unix, configurazione ed installazione
- ◆ Esperienza di integrazione di Lan e Wan in ambienti multiplatforma con protocolli TCP/IP, Netbeui, IPX
- ◆ Conoscenza approfondita degli applicativi Microsoft di Back-office come EXCHANGE, SQL, SNA, PROXY, SITESERVER, IIS.
- ◆ Conoscenza ed esperienza approfondita di installazione e configurazione di Router e Switch in particolare prodotti CISCO in ambiente IOS e prodotti Alcatel della serie 7750 / 7450.
- ◆ Conoscenza approfondita dei protocolli di routing RIP, OSPF, BGP.
- ◆ Conoscenza ed esperienza di ambienti di sviluppo Microsoft Visual Basic, Visual C, Visual Interdev, SQL, ASP
- ◆ Conoscenza ed esperienza di installazione, configurazione di Server Internet, IIS, Web Server Netscape, Web Server Unix, Mail Server, DNS, News Server, Index Server
- ◆ Conoscenza ed esperienza di ambienti di sicurezza Internet, Firewall CISCO PIX, Firewall 1, Proxy Server ed ISA Server Microsoft.
- ◆ Conoscenza ed esperienza di installazione di reti locali Ethernet e Token Ring, reti xDSL, modem, router in ambienti differenziati
- ◆ Esperienza come istruttore di corsi ambiente Internet, Front Page, HTML, Back-Office, Site Server, MCIS, NT, NT Enterprise, Windows 2000 Server, Sql.
- ◆ Esperienza come istruttore in corsi per tecnologie di Networking ed Internetworking.

Esperienze maturate:

Costruzione delle rete di backbone e di accesso di Unidata

Realizzazione delle rete intranet del Ministero beni culturali (settore attività librerie)

Arma dei carabinieri (reparto presidenza della Repubblica) progettazione e realizzazione di una rete di raccolta per la certificazione degli accessi a sedi site in "luoghi sensibili".

Presidenza della repubblica – realizzazione rete di telecomunicazione del complesso delle abitazioni del Presidente della Repubblica, per raccordare le scorte (dati sensibili particolarmente critici perche se divulgati possono inficiare la sicurezza del Capo dello Stato).

Guardia di finanza – connessione internet e sicurezza

Corti dei conti – costituzione e gestione rete internet e intranet

Ministero del lavoro – costituzione e gestione rete internet

Aeronautica militare – connessione internet, ridondanza della connessione e sicurezza.

Ior – progettazione e realizzazione rete interna con servizi inteconnessi verso internet in modalita di sicurezza.

Caspar - in occasione del G8 ho collaborato alla progettazione del sistema di sicurezza e al gruppo di intervento in caso di attacco per il sito pubblico del G8.

Curriculum Vitae et Studiorum

Paolo Bianchi

Dati anagrafici

Nome: Paolo
Cognome: Bianchi
Nato a: Roma
Data di nascita: 27 maggio 1986 (34 anni) - Cittadinanza: Italiana

Titoli di studio

- 2012, Laurea magistrale in Economia e Gestione delle Imprese - Imprenditorialità e Mercati, LUISS Guido Carli, Roma
- 2010, Laurea triennale in Economia del Turismo e delle Risorse (Classe N. 28 - Scienze Economiche), Università Sapienza, Roma
- 2005, Diploma presso il Liceo Classico Statale Pilo Albertelli, Roma

Executive Master

- 2020, Executive Master in Web Content Marketing, Istituto Universitario Salesiano di Venezia (IUSVE), Ninja Academy
- 2014, Executive Master in Project Management, LUISS Business School, Roma

Certificazioni

- 2019, Certificato ECDL Advanced - Modulo Advanced Presentation (PowerPoint Avanzato), rilasciato da AICA
- 2015, Certificazione CAPM, rilasciata dal Project Management Institute
- 2013, Certificazione ISIPM-Base, rilasciata dall'Istituto Italiano di Project Management (ISIPM)
- 2010, Certificato ECDL Core/Base, rilasciato da AICA

Competenze linguistiche

- Buona conoscenza della lingua Inglese parlata e scritta

Esperienze lavorative remunerate

- 2015 - *in attività* **Unidata S.p.A.** - Principali mansioni: Investor Relations Assistant, Coordinatore delle attività di Comunicazione e Ufficio Stampa, Segretario degli Organi Collegiali
- 2013 – 2016 **Associazione Italiana degli Internet Provider (AIIP)** - Principali mansioni: Segretario di Presidenza, Assistente alla Tesoreria, Event Manager

Esperienze lavorative non remunerate

- Giugno 2014 - Dicembre 2014 **Futuro Europa (testata on-line di politica e cultura)** - Ho collaborato in qualità di redattore per la rubrica *Smart City & Tech*;
- 2007-2010 **Outune.net (testata on-line dedicata alla musica Rock e Pop)** - Ho collaborato partecipando a conferenze stampa e recensendo concerti (in Italia e in Europa) ed album musicali;

Altri attestati

- 2020, Fondamenti di bilancio - Online, SDA Bocconi School of Management
- 2017, New Marketing Principles con Alberto Mattiacci, LUISS Business School, Roma
- 2018, Copywriting, RUFA (Rome University of Fine Arts), Roma
- 2018, Credenziale di Tecnico di 1° Livello in Gelateria Artigianale Italiana, rilasciato da Professione Gelatiere
- 2012, Public Speaking e comunicazione efficace con Alberto Castelvechi, LUISS Guido Carli, Roma

Associazionismo e attività politica

- 2021, Socio della **Società Dantesca Italiana**, associazione scientifica per la promozione dell'opera del Sommo Poeta fondata a Firenze nel 1888 ed Ente morale dal 1901;
- 2021, Socio della **Società Dante Alighieri**, fondata nel 1889 da un gruppo di intellettuali guidati da Giosuè Carducci ed eretta in Ente Morale nel 1893, ha lo scopo di *"tutelare e diffondere la lingua e la cultura italiane nel mondo, ravvivando i legami spirituali dei connazionali all'estero con la madre patria e alimentando tra gli stranieri l'amore e il culto per la civiltà italiana"*;
- 2012-2016, Socio del **Rotaract Club Roma Mediterraneo**, organizzazione giovanile patrocinata dal Rotary Club Roma Mediterraneo. Vice Presidente per l'anno rotaractiano 2013-2014, **Presidente per l'anno 2014-2015**, nel 2015-2016 Commissario Azione Professionale zona Roma per il Distretto Rotaract 2080 (distretto Lazio e Sardegna). Uscito nel 2016 per sopraggiunti limiti di età, sono **Socio Onorario dei Rotaract Club Roma Mediterraneo, del Club Roma Castelli Romani e del Club Roma Capitale**;
- 2012-2013, Sono stato **Segretario Nazionale della Gioventù Liberale Italiana - GLI** (organizzazione giovanile del Partito Liberale Italiano - PLI);

Pubblicazioni rilevanti

- Paolo Bianchi, *Lampi*, Mandragora Editrice, Firenze, 2017 - **Primo Classificato al Premio Internazionale per l'Aforisma Torino in Sintesi 2018**;
- Manrico Murzi, Paolo Bianchi, *Lettere sul Vangelo secondo Tommaso* (con prefazione del teologo valdese Daniele Garrone), Mimesis Edizioni, 2014;

Altre informazioni

- Patente B – automunito

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali, ai sensi del D.lgs. 196 del 30 giugno 2003

In fede
dott. Paolo Bianchi



Stefano Ciurli

Roma

Overview

- Nato a Roma il 26 giugno 1962. Sposato con due figli. Dopo la laurea in Economia e Commercio alla LUISS, nel 1987 inizio la carriera professionale in Sip ora Telecom Italia - TIM.
- Nel corso degli anni contribuisco agli eventi più caratterizzanti della storia delle TLC: dalla privatizzazione della SIP, all'OPA Colaninno, alla fusione Olivetti Telecom, alla gestione Pirelli, alla fusione TIM - Telecom, alla gestione dei vari stake holders (Telefonica - Vivendi).
- *Nel tempo ricopro responsabilità crescenti nel gruppo, sviluppando competenze manageriali e specializzandomi in vari vertical aziendali, di cui assumo la responsabilità, quali: Finanza Amministrazione e Controllo (Chief Financial Officer Tim spa), Acquisti Real Estate e Logistica (Chief Procurement Officer TI Group), Infrastructural Operations (Chief Wholesale Officer), Caring Services (Chief Caring Officer)*
- *La focalizzazione sui risultati, la consolidata competenza economico-finanziaria, la gestione di processi complessi di turn-around e di governance delle operation supportati dallo sviluppo e l'utilizzo di sistemi di analytics, sono le principali caratteristiche maturate e sviluppate attraverso varie proprietà e responsabilità che, unitamente alle capacità di comunicazione, di esercizio della leadership e di gestione manageriale, costituiscono il mio bagaglio di competenze.*
- Diverse le cariche di Board of Director, nazionali e internazionali, ricoperte negli anni: Telepiù SpA (Sky), TESS (Payroll), Saritel e SSC (informatica), Telecontact (Caring), Tim International e TI International (holding), Tim Brasil, Tim Digital (Venezuela), Avea (TLC Turchia), Telenergia, Olivetti. Amministratore delegato di Flash Fiber, joint venture TIM Fastweb.

Key figures

- CEO gruppo PTS (holding) e della società di consulenza PTSCLAS. Il gruppo a capitale integralmente italiano ha alle spalle oltre 60 anni di storia, oltre 3000 progetti multi-settore, una pluralità di 140 professionisti con competenze differenziate ed un'ampia rete di partner e collaboratori sia in Italia che all'estero: economisti, statistici, informatici, sociologi, esperti della formazione e della comunicazione, tra cui riconosciuti docenti universitari, accomunati dal rigore scientifico e dalla forte determinazione ad individuare soluzioni creative, attraverso percorsi di analisi fortemente condivisi con il cliente e contraddistinti da un approccio partecipativo. Un'offerta che evolve al passo con i tempi nei settori chiave per lo sviluppo italiano (*Trasporti, Energia, Infrastrutture, Cultura e Turismo, Pubblica Amministrazione, PMI, Telecomunicazioni, Sport*) in maniera fortemente sinergica grazie a metodologie di analisi riconosciute e consolidate ed allo sviluppo mirato di Data Management, Sostenibilità economica ed ambientale.
- Da novembre 2015 **Executive Vice President Wholesale** con la gestione di 18500 risorse interne (circa 40% forza lavoro TI) per sviluppare la copertura in fibra dell'Italia (1,5 bln capex per anno, oltre 18 milioni di unità immobiliari cablate, oltre 4000 cantieri contemporanei), gestire i processi di delivery del servizio (5 mln di attivazioni annue) ed assurance (13 mln trouble ticket annui), vendere agli operatori i servizi regolamentati e non (1,7 bln per year di revenues), monitorare i processi di *equivalence* regolatoria tra gli operatori, bilanciare efficacia ed efficienza.
- Precedentemente **Divisione Caring Services** con la responsabilità di erogare i servizi di caring del gruppo attuando un processo di *transformation* operativa (12.000 headcount, 62 mln di contatti annui, 700 mln di cash cost, 4 mln di atti di vendita, 100 mln annui di miglioramento dell'Ebitda).
- Precedentemente **Group Purchasing Supply Chain & Real Estate** con la responsabilità di governare 7 bln annui di acquisti sul mercato domestico e 3 bln sul mercato internazionale, 1,4 bln euro di cash costs di budget, 12 mln di pezzi movimentati come logistica. Come Real Estate: 11,2 mln di mq utilizzati, 4,5 mln di mq in property, oltre 300 mln di euro in energia acquisita sul mercato libero. Numerosi i progetti di efficienza sviluppati (*vendors reengineering*)
- Precedentemente **CFO Group Tim spa** azienda di servizi mobili quotata con 14 subsidiaries consolidate in bilancio (Brasile, Peru, Venezuela, Grecia, Turchia, ecc), responsabile di bilancio, finanza, planning & control, fiscale. Numerosi i progetti di razionalizzazione e consolidamento delle partecipazioni all'estero (es Brasile) oltre alla fusione di TIM spa e Telecom Italia spa nel 2000

Digital Transformation

Nel corso degli anni lo sviluppo di una identità “digitale” ovvero di sistemi di Business Intelligence, Big-data Analytics, Automazione ha contribuito significativamente alla creazione di valore per i business di cui ero responsabile. Ho esperienza, maturata sul campo, nell’utilizzo di tecniche evolute sia nella gestione del mondo “corporate” che in quella delle “operations”.

Il punto cruciale dello sviluppo di una digital practice (la grande scommessa dei nostri tempi) è l’incontro tra chi governa il business e chi sviluppa le tecnologie. Solo un lavoro congiunto consente di creare valore tangibile (Digital Culture – Digital Infrastructures – Digital Process – Digital Channels – Digital Services), ed è importante ricordare che per offrire servizi o experience digitali sono necessari processi digitali abilitanti.

Nel Purchasing la conoscenza dei Vendors è fondamentale. In questo ambito si toccano punti cruciali che vanno dalla conoscenza dei mercati di riferimento (quali servizi-prodotti, con quali performance, con quale trend, ecc) alla conoscenza della governance degli stessi (quali soci, consiglieri, revisori, con quali dinamiche e caratteristiche). Tutto questo è ormai possibile gestirlo in modalità automatica e preventiva (black list) tramite analytics puntuali e processi automatici.

Principali macro-progetti sviluppati:

- **Dematerializzazione dei processi:** eliminazione di fasi non informatizzate e piena tracciabilità documentale (*benefici:* minori risorse di back office, maggiore velocità decisionale, trasparenza)
- **Vendors Hub:** one point of contact, centralizzazione informazioni sui vendors e unicità dei flussi informativi ed amministrativi, centralizzazione gare (*benefici:* minori risorse back office, certezza flussi informativi, riduzione contenziosi)
- **Vendors Cockpit:** collegamento a banche dati di tipo societario e di merito di credito che consente di avere in tempo reale alert sull’evoluzione dei fornitori, sulla loro vita societaria, sulla loro crescita o contrazione e sulle principali news che li riguardano, esposte anche sui social (*benefici:* informazioni aggiornate, fresche ed automatiche, oggettive e riscontrabili; mitigazione rischi imprenditoriali e riduzione del back-office)

La conoscenza delle metriche di creazione di valore è vitale (Key indicators), spesso si dimentica che piccole variazioni unitarie (aumenti di produttività, micro-saving, miglioramenti di qualità) hanno come riverbero volumi importanti e quindi grandi impatti.

Nelle mie esperienze di operations (Customer Care e Delivery e Assurance Tlc) molti sono stati i breakthrough di processo guidati dalla conoscenza (analytics) e supportati dalla robotica (attività semplici e ripetitive fatte eseguire da computer).

Principali macro-progetti sviluppati:

- **Automazione dei processi di back-office:** revisione di tutte le attività human touch con ampio utilizzo della robotica (gestione clienti nei default, post sales, profilazione, ecc)
- **Automazione processi di front-end:** miglioramento della customer experience, voice recognition, one call solution, gestione virtualizzata del maggior numero di istanze ma orientata al miglioramento della qualità (non solo all’efficienza)
- **Sviluppo processi Cognitive:** utilizzo analytics per sviluppare processi in grado di interpretare gli eventi e suggerire interventi (es. una casistica concentrata e anomala di guasti viene automaticamente captata e risolta per evitare disservizi e costi di gestione successivi)
- **Big Data monetization:** il percorso digitale applicato ai vari processi permette di sviluppare una base dati (data lake) che in logica Big Data consente una conoscenza esaustiva del customer life/journey correlato all’utilizzo dei servizi e delle infrastrutture, orientando positivamente la gestione e lo sviluppo (smart investment)