

FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome
Nazionalità

Soj Roberto
Italiana

Profilo

Nel corso della mia carriera ho maturato numerose e diversificate esperienze professionali a livello direttivo in grandi organizzazioni pubbliche e private, in cui ho contribuito ad assicurare la redditività e lo sviluppo attraverso: il disegno di adeguate strategie di breve, medio e lungo termine; il risanamento e riposizionamento di unità organizzative in situazioni di criticità; il raggiungimento degli obiettivi individuati; il controllo sull'impiego delle risorse finanziarie, umane e strumentali assegnate; l'implementazione di nuovi Piani Industriali e di nuovi modelli organizzativi; contributi attivi e gestionali nel processo di fusione per incorporazione di Società regionali a partecipazione pubblica.

Questo mi ha consentito di sviluppare conoscenze e competenze manageriali in diversi ambiti.

- Capacità di gestione in **contesti complessi** e su **mercati fortemente competitivi**, con visione strategica, innovazione, creatività ed una costante attenzione sia verso i risultati economico-quantitativi e qualitativi, sia verso gli aspetti organizzativi.
- Visione sistemica del **Settore Pubblico**, del quadro normativo, dei processi interni e dei benefici consentiti da una capillare adozione dell'ICT in termini di maggiore efficacia ed efficienza dell'azione della Pubblica Amministrazione (PA) rispetto ai propri compiti istituzionali.
- **Capacità di disegnare ed attuare modelli di sviluppo industriale sostenibili che prevedono l'impiego di tecnologie di rete, IT e TLC per la realizzazione di servizi innovativi che contribuiscano allo sviluppo delle economie territoriali in particolare le filiere PMI. (riconoscimento europeo dell'iniziativa nell'ambito dello Small Business Act – good practice)ⁱⁱⁱ**
- Conoscenza approfondita e consolidata esperienza in materia di **bandi pubblici di finanziamento, ricerca&sviluppo e innovazione, approvvigionamenti di beni e servizi**, acquisita sia conducendo progetti per l'adozione di strumenti innovativi di gestione degli acquisti (ad es. e-procurement e mercato elettronico) da parte di PA locali ed internazionali, sia gestendo procedure per l'emissione di bandi o appalti di fornitura ICT per loro conto, sia **coordinando aggregazioni di imprese nella partecipazione a procedure di gare ad evidenza pubblica a livello nazionale e internazionale per la ricerca ed il finanziamento.**
- Esperienza decennale nell'operare **sotto il diretto controllo del vertice aziendale e degli organi di Governo o Azionisti** (Direzione Generale, Consigli di Amministrazione, Comitati Tecnici, Assemblee dei Soci o Azionisti), anche con un contributo attivo rispetto a valutazioni su temi di rilevanza strategica e di politica industriale.

ESPERIENZA LAVORATIVA

Nome e indirizzo del datore di lavoro
Tipo di azienda o settore
Date (da - a)
Tipo di impiego
Principali mansioni e responsabilità

Aria SpA – Azienda Regionale per l’Innovazione gli Acquisti, Via Torquato Taramelli 26 - Milano

Innovazione e centrale acquisti per la Pubblica Amministrazione – Regione Lombardia
LUGLIO 2019 - presente

Responsabile Supporto strategico e Direttore Centrale Servizi ICT

Supporto agli organi sociali garantendo la piena integrazione tra i due enti oggetto dell'operazione societaria (Lombardia Informatica Spa e Arca Spa), un ordinato avvio delle attività post-fusione, il trasferimento del know-how e delle competenze professionali. A capo della Direzione Centrale Servizi ICT, a struttura verticale, che persegue l'obiettivo di agire come leva per lo sviluppo del territorio coinvolgendo il mercato nelle strategie di innovazione dei servizi regionali. Ha lo scopo di progettare servizi sperimentali e innovativi e di promuovere la cooperazione tra strutture e BU al fine di promuovere l'utilizzo di standard condivisi

• Nome e indirizzo datore di lavoro

• Tipo di azienda o settore

• Date (da - a)

• Tipo di impiego

• Principali mansioni e responsabilità

Lombardia Informatica, Via Torquato Taramelli 26 - Milano

Information and Communication Technology per la Pubblica Amministrazione – Regione Lombardia

FEBBRAIO 2016 – GIUGNO 2019

Direttore Generale –

Riportando direttamente al Consiglio di amministrazione ed all'azionista, è responsabile della definizione del nuovo piano industriale e della mission dell'azienda, dell'implementazione di un nuovo modello organizzativo in aderenza all'attuazione del piano industriale, della ridefinizione di un modello di obiettivi di risultato e di un modello di reporting dell'azienda più orientato a politiche di trasparenza, efficienza ed efficacia dell'azienda verso i Clienti; ha contribuito attivamente e operativamente alla realizzazione del processo di fusione per incorporazione di Società regionali a partecipazione pubblica: Lombardia Informatica S.p.a. (LISPA), Azienda Regionale Centrale Acquisti S.p.a. (ARCA) e Infrastrutture Lombarde S.p.a. (ILSPA). In particolare, ha disegnato la mission strategica della nuova Società, il piano economico finanziario ed il nuovo modello organizzativo, caratterizzando il nuovo soggetto come unico nel panorama nazionale ed internazionale, per le sue capacità di coniugare i valori della Data company di LISPA con quelle di sourcing di ARCA e quelle di gestione dei lavori di ILSPA.

• Nome e indirizzo datore di lavoro

• Tipo di azienda o settore

• Date (da - a)

• Tipo di impiego

• Principali mansioni e responsabilità

Assinter Italia

Associazione delle società per l'innovazione tecnologica nelle regioni

DICEMBRE 2017 - Oggi

Consigliere del Comitato Direttivo

Il Comitato Direttivo è composto dal Presidente, dal Direttore e da quattro Consiglieri e ha l'obiettivo di affiancare il Presidente nella realizzazione del programma dell'Associazione e nella definizione di nuove linee strategiche per la crescita del comparto.

• Nome e indirizzo datore di lavoro

• Tipo di azienda o settore

• Date (da - a)

• Tipo di impiego

• Principali mansioni e responsabilità

Consulente Strategico – Libero Professionista – C.so Orbassano n.136 – Torino

Senior Management Consultant & Advisor

APRILE 2014 – Oggi

Consulenza direzionale Strategica: organizzazione, analisi di posizionamento di mercato, sviluppo business ed internazionalizzazione

Su incarico degli Azionisti di grandi gruppi industriali nel settore dell'ICT, ha la responsabilità di analizzare e proporre miglioramenti organizzativi per ottimizzare l'uso delle risorse aziendali economiche ed umane, finalizzate allo sviluppo e crescita delle aziende sui mercati: nazionale o internazionale, sviluppo di partnership, valutazione d'azienda o rami delle stesse per cessione quote o ricerca nuovi investitori.

• Nome e indirizzo datore di lavoro

SEDA S.p.A. Via Pasquinelli n.2/A – 60035 Jesi (AN)

- Tipo di azienda o settore
 - Date (da - a)
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Industria - Information and Communication Technology 70 dipendenti e 7 M euro di ricavi
AGOSTO 2014 – Dicembre 2015

Direttore Esecutivo – Chief Executive Officer – Dirigente Industria, membro del C.d.A.

Riportando direttamente al Presidente ed Amministratore Delegato, ha la responsabilità di far crescere l'azienda sul mercato nazionale ed internazionale, definendo strategie e obiettivi, adottando modelli organizzativi adeguati ed improntati al risultato operativo, segmentazione del ramo aziendale produttivo, valutazione dell'asset, supporto nella ricerca di nuovi partner industriali per cessione ramo d'azienda e rilancio della società.

- Nome e indirizzo datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Date (da - a)
 - Tipo di impiego

Mazal Global Solutions Srl. Via Ceckov n.50 – 20100 Milano

Riscossione dei tributi con circa 1000 collaboratori e dipendenti e 30 M euro di ricavi
APRILE 2015 – OTTOBRE 2015

Amministratore delegato

Creazione della Società Mazal Global solutions S.r.l. finalizzata all'ottenimento della concessione per la riscossione tributi su mandato della Holding Gruppo KGS S.p.a. Scopo di questa società è quello di perfezionare la cessione del contratto d'affitto del ramo d'impresa AIPA S.p.a. sottoscritto dal Gruppo KGS e di procedere con il relativo Acquisto. Riposizionamento dell'azienda per ricerca nuovi investitori industriali e ricollocazione sul mercato della partecipazione societaria del gruppo KGS. Il piano si è completato con la presentazione di 3 gruppi industriali per la valutazione da parte degli azionisti e la successiva cessione.

- Nome e indirizzo datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Date (da - a)
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Sofiter System Engineering S.p.A. C.so Francia n.35 - 10100 Torino

Industria Information & communication technology circa 250 dipendenti e 12.5 M euro di ricavi
FEBBRAIO 2015 – SETTEMBRE 2015

Presidente del consiglio d'amministrazione

Su incarico degli azionisti, sviluppare un piano di rilancio dell'azienda, ricollocandola sul mercato. L'attività si è completata con l'approvazione del Bilancio 2014 e la segmentazione del ramo d'impresa opportunamente riclassificato per renderla oggetto di manifestazioni d'interesse per la relativa acquisizione da parte di gruppi industriali interessati al relativo rilancio.

- Nome e indirizzo datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Date (da - a)
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Gruppo KGS S.p.A. Via Ponchielli n. 77 - Pesaro Urbino

Holding finanziaria di partecipazioni con un consolidato di oltre 60 M euro di patrimonio
FEBBRAIO 2015 – AGOSTO 2015

Amministratore delegato

Su incarico degli azionisti sviluppare un piano di rilancio delle aziende partecipate, ricollocandole sul mercato. L'attività si è completata con l'approvazione del Bilancio 2014. La segmentazione dei diversi rami d'impresa nelle singole società d'interesse ha consentito di metterle sul mercato e di portare a liquidazione la holding mettendo in vendita i relativi asset in una logica di salvaguardia del patrimonio commerciale ed umano delle singole aziende, mettendo inoltre a valore la costituzione della nuova società Mazal Global Solutions S.r.l., proponendo la vendita della partecipazione.

- Nome e indirizzo datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Date (da - a)
 - Tipo di impiego

Sofiter S.p.A. - Via Bardanzellu n.8 06100 Roma

Industria - Information and communication technology circa 100 dipendenti e 8 M euro di ricavi
FEBBRAIO 2015 – AGOSTO 2015

Presidente del consiglio d'amministrazione

<ul style="list-style-type: none"> • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Su incarico degli azionisti sviluppare un piano di rilancio dell'azienda, ricollocandola sul mercato. L'attività si è completata con l'approvazione del Bilancio 2014, la segmentazione del ramo d'impresa opportunamente riclassificato per renderla oggetto di manifestazioni d'interesse per la relativa acquisizione da parte di gruppi industriali interessati al relativo rilancio.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Nome e indirizzo datore di lavoro • Tipo di Azienda o settore 	<p>CSI Piemonte - Consorzio per il Sistema Informativo – C.so Unione Sovietica n.216 – 10134 Torino Pubblica Amministrazione - Information and Communication Technology circa 130 M euro di ricavi e 1100 dipendenti</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da - a) • Tipo di impiego 	<p>GENNAIO 2013 – 31 MARZO 2014 Direttore Commerciale, Marketing e Alleanze – Dirigente del Commercio Legale Rappresentante Branch Office Albanese – Organo nominato da Cda del Consorzio</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Riportando al Direttore Generale, ha la responsabilità e il coordinamento di cinque macro-aree.</p> <p>Marketing e Alleanze Analisi del mercato ICT nazionale e dei “competitor”. Contributo alla definizione del posizionamento strategico del CSI a supporto degli organi direttivi. Definizione dell'offerta complessiva nei confronti degli Enti consorziati e dei modelli di cooperazione a livello nazionale. Supporto alle Direzioni di Linea per la messa a punto di specifici piani di business. Gestione delle attività di ricerca e sviluppo del CSI. Sviluppo di una strategia di alleanze con il comparto ICT, in raccordo con il sistema Camerale e Confindustriale.</p> <p>Tra i progetti più significativi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ideazione del brand “PiemonteFacile”, per identificare l'offerta di servizi pubblici a cittadini e imprese; un modello di servizi erogati su rete in logica SaaS, trasversali a più aree di intervento pubblico, basati su un sistema federato che attinge a dati locali e regionali, fruibili in modalità multicanale e aperti a ulteriori integrazioni con il mercato. - Ideazione della rete degli Expert, un network di professionisti ICT per promuovere l'innovazione negli Enti locali proponendo servizi, assistenza e consulenza in modo autonomo o complementare all'offerta del CSI.
	<p>Commerciale Definizione e attuazione strategia commerciale sul mercato regionale e nazionale. Definizione dei modelli di offerta e rendicontazione. Supervisione stipula di contratti, accordi e Memorandum of Understanding. Messa in opera di azioni per raggiungere il budget annuale dei ricavi nei diversi mercati. Gestione e sviluppo rapporti con gli Enti consorziati e piano per l'ampliamento dei consorziamenti. Contributo alla disseminazione del portfolio CSI e dei servizi di eGovernment quale leva strategica per la modernizzazione della PA. Impulso all'adozione di sistemi informativi condivisi e trasversali rispetto agli Enti, in una logica di miglioramento delle performance e riduzione dei costi complessivi del sistema pubblico dell'IT. Promozione iniziative istituzionali di collaborazione inter-ente, a livello regionale e nazionale.</p> <p>Tra i risultati più significativi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - garanzia e gestione dei ricavi sui mercati captive per oltre 140 milioni di euro in 18 mesi (la carica di Direttore Commerciale data metà 2011).
	<p>Comunicazione Definizione e attuazione strategie corporate di comunicazione e promozione dell'immagine aziendale. Realizzazione piani di comunicazione specifici su progetti aziendali. Ampliamento iniziative e strumenti, con particolare presidio dei social network. Raccordo con uffici stampa dei Consorziati e degli interlocutori istituzionali.</p>

Tra i risultati più significativi:

- riposizionamento del brand CSI sul piano nazionale attraverso il pay off "la via italiana dell'innovazione";
- lancio di due social network tematici "MotoreSanità" e "TorinoSmartCity";
- 100% di incremento annuo visitatori del sito istituzionale di CSI e degli utenti del portale PiemonteFacile.

Internazionale

Definizione e attuazione strategia commerciale sul mercato internazionale.

Monitoraggio opportunità di finanziamento nei programmi europei di ricerca e sviluppo e scouting opportunità di business nei diversi paesi, per conto di CSI Piemonte e dei suoi principali Consorziati.

Presidio relazioni con i referenti politici e operativi delle Istituzioni beneficiarie e delle organizzazioni internazionali finanziatrici.

Gestione rapporti con partner internazionali sia di tipo governativo sia di tipo industriale.

Definizione modelli di cooperazione con player internazionali.

Trasferimento asset CSI e best practices ottenute a livello piemontese.

Raccordo con le Direzioni interne per la presentazione dei dossier di progetto e la partecipazione ai tender.

Management e supervisione complessivi dei progetti acquisiti.

Legale rappresentante della Branch albanese

Presidio opportunità nell'area balcanica e sviluppo del mercato albanese.

Gestione rapporti con il governo locale (Primo Ministro, Ambasciata Italiana...) e necessari raccordi con le amministrazioni italiane.

Gestione sviluppo dei progetti per le autorità governative albanesi.

Amministrazione e controllo della filiale e redazione di Bilancio.

Tra i risultati più significativi:

- Acquisizione di contratti su nuovi mercati internazionali per un valore superiore a 10 milioni di euro in 18 mesi (la carica di Direttore Progetti Internazionali data inizio 2012).

Tra i progetti più significativi:

- Montenegro - Twinning "Strengthening administrative capacities in information society"
Referente: Ministro dell'innovazione.
- Albania - "Support to the Ministry for Innovation and ICT and to the National Agency for Information Society aimed at developing IT infrastructure and eGovernment Services"
Referente: Ministro dell'Innovazione e ICT.
- Albania - Procurement of "First Registration Activities: security of tenure and registration of Immovable property rights".
Referente: Ministro della Giustizia.
- Albania - Procurement of "Scanning, Indexing, Inserting and Searching of Archive Documents and establishment of Digital Archive in 8 Local Immovable Property Registration Offices (IPROs)".
Referente: Ministro della Giustizia.
- Albania - "Supply of IT equipment, installation and integration of Immovable Property System"
Referente: Ministro della Giustizia.
- Bosnia Erzegovina - "Development of ICT-based solutions for the Agency for Identification Documents, Registers and Data Exchange (IDDEEA) and the Parliament Assembly".
Referente: Direttore IDDEEA e Ministro dell'Innovazione.
- Bosnia Erzegovina - Twinning "Strengthening the Efficiency of IDDEEA".
Referente: Direttore IDDEEA.
- IT infrastructure hosting services for the Agency for the Cooperation of Energy Regulators (ACER).

Referente: Direttore ACER.

- Date (da - a)
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

GIUGNO 2011 - DICEMBRE 2012

Direttore Commerciale Piemonte – Dirigente del Commercio

Definizione strategia di business e di alleanze verso gli Enti consorziati, altri enti della PA e le imprese piemontesi del comparto ICT, con tutte le responsabilità legate al ruolo.

DA GENNAIO 2012 anche

Direttore Commerciale Internazionale, con tutte le responsabilità legate al ruolo.

Tra i progetti più significativi:

- **apertura di una branch a Tirana con il duplice obiettivo di consolidare la presenza CSI sul territorio a seguito dei contratti aggiudicati e di operare quale “trait d’union” tra il Sistema piemontese e le diverse realtà pubbliche e private albanesi, per lo sviluppo e il rilancio di iniziative istituzionali e progettuali.**

- Date (da - a)
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

GENNAIO 2009 - MAGGIO 2011

Direttore Marketing e Rapporti con il Sistema delle Imprese – Dirigente del Commercio

Presidio posizionamento del CSI, messa a punto del portfolio di servizi offerti e sviluppo opportunità di business per le imprese ICT piemontesi, con tutte le responsabilità legate al ruolo.

Tra i progetti più significativi:

- definizione e lancio di un modello innovativo di procurement regionale per l’acquisto di beni e servizi ICT, con l’obiettivo di sviluppare filiere produttive con competenze altamente specializzate e promuovere nuove forme di aggregazione e di collaborazione fra le imprese del comparto ICT del territorio, aumentandone la competitività a livello nazionale e internazionale;
- **organizzazione e avvio di specifici servizi di supporto alle imprese per la partecipazione a gare d’appalto bandite sul mercato nazionale della PA.**

L’attività di sostegno al tessuto imprenditoriale locale è stata riconosciuta “Best Practice” nel contesto dello Small Business Act, la strategia della Commissione Europea per incentivare il business delle PMIⁱⁱⁱ.

- Date (da - a)
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

GENNAIO 2000 - DICEMBRE 2008

Responsabile Direzione Commerciale – Dirigente del Commercio

Definizione strategia di business e di alleanze verso gli Enti consorziati, altri enti della PA e le imprese piemontesi del comparto ICT, con tutte le responsabilità legate al ruolo.

- Nome e indirizzo datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore

Telecom Italia – C.so Bramante n. 88 - 10134 Torino

Telecomunicazioni

- Date (da - a)
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

GENNAIO 1998 - DICEMBRE 1999

Direttore Business Unit Clienti Top Nord Ovest

Riportando direttamente al Direttore Vendite Clienti Top e al Direttore Design, con responsabilità di Direttore Vendite e Team Manager per i Clienti Top Nord Ovest.

Portfolio Clienti: circa 200 principalmente nei settori PA, Automotive, Finance e Logistic.

Fatturato complessivo: oltre 650M €.

Team gestito: oltre 100 risorse.

Tra i progetti più significativi:

- sviluppo di grandi progetti infrastrutturali, di telecomunicazioni e di outsourcing a livello nazionale e internazionale;
- gestione start up della filiale America Latina e di altre sister company Telecom Italia world wide (rete vision in Spagna e 9telecom in Francia) nell’ambito del piano di consolidamento industriale nei rapporti con il gruppo IFI.

- Date (da - a)
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

- Date (da - a)
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

- Date (da - a)
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

- Date (da - a)
 - Nome e indirizzo datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

GENNAIO 1995 - DICEMBRE 1997

Direttore Commerciale Clienti Top Nord Ovest

Consolidamento del ruolo affidato dalla società nella gestione di progetti di dimensione nazionale ed internazionale.

Portfolio Clienti: circa 100 nei settori PA, Finance e Manifatturiero.

Team gestito: oltre 20 Account Managers.

GENNAIO 1991 - DICEMBRE 1994

Direttore Vendite Grandi Clienti Piemonte e Valle d'Aosta

Coordinamento iniziative di offerta di servizi in ambito internazionale per i Clienti Telecom del Piemonte e responsabilità diretta dello sviluppo del mercato Clienti affidato.

Tra i progetti più significativi:

- rimodulazione dell'offerta sui Clienti verso le nuove tecnologie di trasmissione dati;
- formazione dell'area commerciale al fine di attuare gli obiettivi assegnati.

GENNAIO 1989 - DICEMBRE 1990

Responsabile Progetti di Rete Grandi Clienti Piemonte e Valle d'Aosta

Coordinamento di un gruppo di progetto per l'innovazione dei servizi su reti dati.

Tra i progetti più significativi:

- riposizionamento dell'Azienda verso le nuove tecnologie di trasmissione dati;
- cambio del mix di servizi da fonia vs. dati e nuovi servizi integrati di rete.

GENNAIO 1987 - DICEMBRE 1988

Polizia di Stato – V Reparto Mobile Via Veglia n. 44 – 10100 Torino

Pubblica Amministrazione - Ministero degli Interni

Agente

Membro dei team operativi del Reparto Mobile di Torino, con numerose esperienze di servizi di protezione e scorta.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

<ul style="list-style-type: none">• Date (da - a) Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione <ul style="list-style-type: none">• Qualifica conseguita	APRILE- DICEMBRE 1989 Scuola Superiore di Alta Formazione "Guglielmo Reiss Romoli" de L'Aquila Master in Telecomunicazioni
<ul style="list-style-type: none">• Date (da - a) <ul style="list-style-type: none">• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione <ul style="list-style-type: none">• Qualifica conseguita Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)	1982 - 1988 Università degli Studi di Torino - Facoltà di Scienze Matematiche, Fisiche e Naturali Laurea in Scienze dell'Informazione Laurea vecchio ordinamento
<ul style="list-style-type: none">• Date (da - a) <ul style="list-style-type: none">• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione <ul style="list-style-type: none">• Qualifica conseguita <ul style="list-style-type: none">• Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)	1977 - 1982 Liceo Scientifico Statale "Galileo Ferraris" di Torino Maturità Scientifica Diploma di scuola secondaria superiore

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

- PRIMA LINGUA
- ALTRE LINGUE (*)
- Capacità di comprensione
 - Capacità di scrittura
 - Capacità di espressione orale

ITALIANO

INGLESE

B1 - buono - independent user

B1 - buono - independent user

B1 - buono - independent user

(*) Quadro comune europeo di riferimento per le lingue

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

- Autorevolezza / Leadership.
- Capacità manageriali.
- Capacità di comunicazione.
- Capacità di negoziazione

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

- Capacità di problem solving.
- Capacità di gestire complessità, rischi e sicurezza.
- Capacità di disegnare modelli organizzativi e politiche per obiettivi finalizzate a sviluppare Aziende coniugando efficienza nei costi.
- Capacità di gestione delle risorse umane, di delega e di team building.
- Conoscenze dei principi di organizzazione aziendale, delle procedure relative al ciclo Amministrativo attivo e passivo, dei Sistemi di Gestione (Qualità, Sicurezza) ed esperienza nella loro applicazione e modellizzazione.
- Conoscenza delle organizzazioni, dei processi e degli obiettivi istituzionali delle PA.
- Conoscenza e sviluppo di relazioni sindacali in ambiti complessi di ristrutturazione

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

- Marketing Strategy.
- Business Planning.
- New Business Development.
- Project Management.
- Codice degli appalti e norme applicabili ai processi di acquisto delle PA.
- Norme e regolamenti del sistema pubblico nazionale e di diversi stati.
- Norme e regolamenti applicabili nei rapporti con i principali donors internazionali EU delegation e World Bank.

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

Project leader a livello internazionale di numerosi progetti innovativi incentrati sulla digitalizzazione e dematerializzazione dei processi.

Referente in ambito Unione Industriale, API e CNA per conto di Regione Piemonte in tema di supporto alle imprese piemontesi per la partecipazione ad appalti pubblici sia su scala nazionale che internazionale.

Referente in ambito Unione Industriale di Torino per conto di CSI Piemonte per il disegno del nuovo modello di procurement regionale per l'acquisto di beni e servizi ICT (2010-2011).

Membro ufficiale del gruppo di lavoro CNIPA per la definizione di "Linee guida sulla qualità dei beni e dei servizi ICT per la definizione e il governo dei contratti della PA" (oggi punto di riferimento di Consip); co-autore del Manuale "Appalto pubblico di forniture ICT" (2009-2010).

Relatore in eventi di respiro nazionale e internazionale incentrati su temi di eGovernmentⁱⁱ.

ⁱ Workshop "La Qualità negli acquisti di beni e servizi ICT" Torino, 15/09/2005

Forum PA - Seminario "Utilizzo delle Linee guida CNIPA per il supporto alla PMI" Roma, 10/05/2006

ⁱⁱ Euro-Latin American Forum "L'eGovernment e Torino Facile" Torino, 25/10/2007

ITN Expo "Il Cruscotto urbano e la Piattaforma torinosmartcity.it" Torino, 27/09/2012

Smart Balkans Forum "Verso le Connected Communities: visioni, tecnologie e modelli di business per lo sviluppo "intelligente" di infrastrutture fisiche e digitali efficienti, eco-sostenibili e interconnesse" Tirana, 04/12/2012

SMAU - Forum Territoriale Piemonte "L'Agenda Digitale per la modernizzazione del Paese"

SMAU - Presentazione "PiemonteFacile" e "Quanto risparmiamo se?" Torino, 09/05/2013

Eventi collegati al Progetto di gemellaggio In Montenegroⁱⁱⁱ.

"Small Business Act – Database of good Practices"

Articoli

http://www.corrierecomunicazioni.it/pa-digitale/44996_business-unit-iper-specializzate-lombardia-informatica-si-riorganizza.htm dicembre 2016

<https://www.agendadigitale.eu/cittadinanza-digitale/come-trasformare-la-pa-in-piattaforma-di-dati-lesempio-della-lombardia/> aprile 2017

<http://www.zerounoweb.it/approfondimenti/e-government/l-ineluttabile-processo-di-cambiamento-delle-societ-it-in-house-il-caso-lombardia-informatica.html> marzo 2017

<http://emplus.egeaonline.it/it/61/archivio-rivista/rivista/3429738/articolo/3429800> - Economia e Management – dicembre 2017

Autorizzo al trattamento dei dati personali per le finalità e con le modalità di cui al Regolamento europeo (UE) n. 2016/679 del 27 aprile 2016 e del decreto legislativo 30 giugno 2003 n. 196