

## CURRICULUM VITAE

### Esperienza professionale:

- assunto nel 1971 in SIP, Società Italiana per l'Esercizio Telefonico appartenente al gruppo IRI/STET, presso la Direzione 2<sup>a</sup> Zona di Venezia, ha inizialmente operato come progettista di impianti di telecomunicazione in Alta Frequenza Analogici e Numerici, partecipando alla progressiva digitalizzazione della rete di trasmissione;
- in tale contesto, cooptato in CONSULTEL, Società di Consulenza di STET, tra il 1983 e il 1984, ha maturato un'esperienza in Africa Orientale (Mozambico, Malawi) come responsabile della progettazione della rete trasmissiva nell'ambito del progetto di telefonizzazione dell'Africa Australe finanziato dalla FAO - FOOD and Agriculture Organization -;
- rientrato in SIP a Venezia, nel 1985, con la qualifica di Funzionario, diviene responsabile della Logistica e della Gestione Operativa della Linea Approvvigionamenti del Veneto;
- trasferito alla fine degli anni '80 presso la Direzione Generale SIP di Roma, nell'ambito della Direzione Clienti Privati e nominato Dirigente (inizio '94), assume la responsabilità della Logistica e della Programmazione Commerciale nazionali, provvedendo ad assicurare il regolare flusso in ingresso dei materiali funzionali all'attività dell'azienda (ca. 100 kitem), adeguati livelli d'immobilizzo (stock gestito pari a ca. 500 M.di di Lire) e loro distribuzione alle realtà operative;
- successivamente alla trasformazione di SIP in Telecom Italia spa, nel 2000 è nominato responsabile della funzione Customer Care T.I. del Nord Ovest, con sede a Torino, dove avvalendosi di una struttura articolata, forte di ca. 1.000 unità distribuite tra Piemonte, Liguria a Valle d'Aosta, si occupa dell'attività commerciale, dell'assistenza tecnica e della gestione amministrativa, con riferimento alla clientela consumer del bacino territoriale presidiato, assicurando il conseguimento dei target di vendita e di loyalty attesi;
- nel 2005 è trasferito a Roma, presso la Direzione Generale TIM - Telecom Italia Mobile - dove gli viene attribuito l'incarico di responsabile dei Processi di Vendita e di Sviluppo dell'Offerta nell'ambito Sales Consumer, attività che è svolta in sinergia con le linee di Marketing, per l'individuazione delle proposte commerciali e con le funzioni informatiche aziendali, per la declinazione delle offerte sulle piattaforme gestionali del front end alla clientela;
- il 30/12/2010 lascia l'attività lavorativa.

### Formazione:

- nel 1971 consegue il Diploma di Perito Elettrotecnico presso l'Istituto A. Pacinotti di Mestre;
- tra il '72 ed il '74, in costanza di lavoro, frequenta il biennio di Statistica all'Università di Padova, senza conseguire il Diploma;
- in ambito lavorativo, partecipa a numerosi Master e Corsi per l'adeguamento al ruolo, pianificati dall'Azienda in collaborazione coi principali Istituti Formativi Italiani ed esteri, quali quelli per "Tecniche numeriche", "Responsabile di Logistica", "Marketing operativo", "Economia e Finanza per non specialisti", "Gestione del Budget", "Gestione delle risorse umane".