



Nome: Paolo Valerio Pennino
Indirizzo:
Cellulare:
e-mail:
Nazionalità: Italiana
Lingue: Italiano e Inglese
Stato Civile:

ESPERIENZE PROFESSIONALI

<u>Anni</u>	<u>Società & Ruolo</u>
2018-oggi	<p>Independent Senior Executive Consultant (Libero Professionista)</p> <p><u>Obiettivi/Ruolo</u> Supporto varie reti di consulenza manageriali al fine di definire l'offerta ed il processo di sviluppo del business</p> <p>Consulenze Organizzative/strategiche alla PMI Partecipazioni a Bandi Finanziamenti CEE e gestione progetti finanziati.</p>
2014-2018	<p>Ericsson Telecomunicazioni S.p.A. Big Data/BI/Digital Telco Centre of Excellence Consulting Head</p> <p><u>Obiettivi/Ruolo</u> Come capo del CoE, con il mio team, ho supportato l'organizzazione di vendita a livello mondo per la redazione di tutte le proposte ai clienti e la gestione dei relativi progetti nell'ambito delle competenze Big Data/BI/Digital Telco. Sotto la mia direzione il team ha anche definito l'offerta STD e le linee guida per la gestione delle proposte e la gestione/delivery dei progetti nell'ambito di competenza.</p>
2002 - 2014	<p><u>ExAConsulting</u> Founder Partner & CEO</p> <p><u>Maggiori Progetti /Incarichi</u> Consulente per:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Miur <p>Ho fatto parte della commissione valutatrice dei progetti PON 2000-2014 ed ho partecipato come Esperto Scientifico al controllo di due progetti finanziati dal bando.</p> <p>Consulente per:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ministro della Salute • Ministro per l'Innovazione Tecnologica ed e-Government <p>Ho assistito il direttore generale per gli investimenti ed il sistema informativo del Ministero della Salute e l'Advisor per il Ministero per l'innovazione tecnologica & e-Government, nella definizione delle strategie del sistema informativo e nell'individuazione delle aree di miglioramento in tutti i settori pubblici.</p>

Consulente del Presidente e dei soci di riferimento

Gruppo ITWAY (azienda leader nella gestione delle infrastrutture per la sicurezza e la realizzazione di progetti di sicurezza)

Ho assistito il Presidente nella ristrutturazione e riorganizzazione dell'area affari strategici dei servizi a valore aggiunto. Insieme al Presidente e al direttore generale ho definito le strategie di mercato e l'organizzazione, allo stesso tempo, ho coperto il ruolo di vicedirettore generale con responsabilità di Director Strategic Marketing and Sales.

Per quanto riguarda il Sales Management, ho coordinato le attività di circa 25 persone (account Manager, Product Manager e Operational Manager).

Nel 2003 gli utili ammontavano a 18 milioni euro con un aumento del 15% e l'EBITDA è stato di circa 1 milione euro dopo un periodo di valori negativi

Consulente del CEO

Agic Consulting (società di consulenza, spin-off di Accenture)

Ho assistito la direzione generale nel:

- definire la strategia per l'azienda
- riorganizzare l'azienda in una nuova organizzazione "Matrix" (mercato vs offerta)
- sviluppare business e strategia nel mercato Hi-End

Consulente del Senior Vice President VP TECH Divisione Security Consulting

Value Partners – Value Team (Consulting company, spin-off of Mac Kinsey)

Ho assistito il VP di VPTECH per la definizione di strategia commerciale nel mercato "Telco & Government" nonché nello sviluppo di business e "relazioni" nel mercato non "captive".

Consulente del General Manager

Gruppo Federici Costruzioni

Ho aiutato il direttore generale del grande gruppo industriale (più di €500 miliardi fatturato), nel definire le strategie del sistema informativo e identificare le aree di miglioramento in tutte le aziende del gruppo, e nelle diverse aree di mercato come:

- Real estate
- Process (produzione di cemento)
- Produzione su commessa (grossi manufatti in acciaio)
- Engineering (costruzioni in Italia e all'estero)
- Engineering (drilling)

1999-2002

IBM Italia S.p.A.

Principal Consultant of Telco Market (Wireless & New Entrants)

Obiettivi e ruolo

Ho gestito clienti, progetti e servizi per i clienti Wireless & New Entrants del settore Telecomunicazioni/Internet in tutta l'Europa meridionale.

Sotto la mia direzione abbiamo acquisito nuovi clienti nell'area sud Europa ed esportato modelli organizzativi e sistemi informativi a filiali e partner di importanti Clienti Italiani

1994-1999

Oracle Italia S.p.A.
Senior Consulting Director, Telecommunication and Public Authority
Italy Practice Head, Business Consultant & Organizational Change
Management

Obiettivi e ruolo

Ho gestito la divisione Consulting a Roma e successivamente a livello Italia per il mercato Telecomunicazioni & Pubblica Amministrazione Centrale.

Sotto la mia direzione, la divisione è cresciuta sia in fatturato (da 1 a €10 milioni) che in numero di risorse (da 30 a 300 compresi consulenti esterni), abbiamo inoltre acquisito e realizzato numerosi innovativi progetti (DW & Big Data) per i più grandi player del settore telecomunicazioni.

Nell'ultimo anno ho preso anche la responsabilità di SNR Director of Business Consultants practice con l'obiettivo di raggiungere anche in Italia la massa critica già raggiunta negli altri paesi europei.

In questo nuovo ruolo ho coordinato tutta la consulenza aziendale in Data Warehouse, DSS area e soluzioni Internet a livello EMEA

1984-1993

Andersen Consulting (today Accenture)
Senior Manager

Obiettivi e ruolo

Ho iniziato la mia carriera professionale in Andersen Consulting (oggi Accenture), lavorando come consulente per aziende leader nei seguenti settori:

- Farmaceutico
- Elettronica di Consumo

Negli anni successivi alla mia promozione a Manager, ho sviluppato le mie competenze professionali nell'area "Sales Marketing and Distribution" per aziende industriali e consumer gestendo progetti riguardanti:

- pianificazione strategica delle informazioni
- incremento della produttività
- gestione delle scorte
- progettazione organizzativa e pianificazione aziendale
- re-engineering dei processi aziendali (BPR)
- progettazione e implementazione del sistema informativo

Negli ultimi due anni in Andersen Consulting ho gestito progetti internazionali, coinvolgendo grandi team di Professionisti.

FORMAZIONE E SPECIALIZZAZIONE

<i>Università</i>	Università Federico II, Napoli <i>Ingegneria Elettrotecnica, Magna Cum Laude, Marzo 1983</i>
<i>Master</i>	Scuola Superiore Enrico Mattei (oggi Medea) <i>Master in Business Administration, Giugno 1984</i>
<i>Corsi Professionali</i>	Andersen Consulting, Centre for Professional Education, St. Charles, Chicago (USA) <i>Consulting courses (1984-1993)</i> Oracle Professional Education <i>Management courses (1994-1998)</i>

PUBBLICAZIONI E RICONOSCIMENTI

Pubblicazione della tesi di laurea (“*Sui parametri equivalenti dell’interfaccia mercurio calcestruzzo*”) e premio assegnato dalla “Fondazione Politecnico di Napoli”
Borsa di studio assegnata dall’ENI per la partecipazione al corso “Master in Business Administration” presso la scuola Enrico Mattei - Milano
Pubblicazione dell’articolo “*Il sistema informativo per le aziende farmaceutiche*” su NCF (Notiziario Chimico Farmaceutico).