

FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE



**INFORMAZIONI PERSONALI**

Nome	<b>GIOVANNI PIEROZZI</b>
Indirizzo	VIA IPPOLITO SALVANI, 5 – 00054 FIUMICINO (RM) - ITALY
Telefono	+39 335 7163523
Fax	
E-mail	<a href="mailto:giovannipierozzi@libero.it">giovannipierozzi@libero.it</a>
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	5, GENNAIO, 1954

**ESPERIENZA LAVORATIVA**

- Date (da – a)
  - Nome e indirizzo del datore di lavoro
  - Tipo di azienda o settore
  - Tipo di impiego
  - Principali mansioni e responsabilità
- Luglio 2004 – oggi**  
Orga Systems Italia – Redknee Italy OS srl
- Vendor di prodotti per Rating e Billing per Telecom e Utilities  
Amministratore Delegato Orga Systems Italia e Sales Vice President (Global Account Telecom Italia Group)
- Nella funzione oggi ricoperta, ho la responsabilità in Toto della performance economico-finanziaria dell'azienda, attraverso l'ottimizzazione delle risorse umane, finanziarie e tecnologiche affidatemi. La gestione ordinaria prevede la definizione degli obiettivi aziendali, delle strategie a breve e medio-lungo termine, la pianificazione degli investimenti, la progettualità dell'organizzazione. Garantisco a livello internazionale il coordinamento con la Corporate per la pianificazione strategica, la negoziazione dei budget, la valutazione dei risultati economico-finanziari di bilancio dell'impresa.
- Ricopro inoltre anche la posizione di Vice President Sales responsabile delle vendite, preventidite e relazioni con i Partner per il cliente strategico Telecom Italia Group a livello globale. Consolidato un fatturato a due cifre in milioni di Euro.
- Marzo 2003 – Luglio 2004**  
Atos Origin Group
- System Integrator  
Senior Sales Director
- Coordinamento di un gruppo di 10 persone per la gestione delle attività di Vendita e Pre-Vendita per la regione dei Balcani e Nord Africa.  
Gestione della parte di amministrazione e controllo del Profit & Lost, del cash-flow, della fatturazione e dello stato dei pagamenti.  
Consolidato un fatturato a due cifre in milioni di Euro (>15M€)
- Aprile 2002 – Febbraio 2003**  
SchlumbergerSema Group
- System Integrator/Product Vendor  
Key Account Director

• Principali mansioni e responsabilità

Situato in Brasile, Rio de Janeiro.

Responsabile delle attività di Vendita e Pre-Vendita e delle attività progettuali e di erogazione dei servizi di consulenza e di system integration per il Key Customer TIM Brasile e delle altre filiali del gruppo Telecom Italia in Brasile.

Gestione del P&L e coordinamento dei gruppi delle varie Business Unit coinvolte nelle attività erogate.

Consolidato un fatturato a due cifre in milioni di Euro (>30M€)

• Date (da – a)

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

• Tipo di azienda o settore

• Tipo di impiego

• Principali mansioni e responsabilità

**Marzo 2001 – Marzo 2002**

Sema Group

System Integrator/Product Vendor

Telecom Director Brazil

Situato in Brasile, Sao Paulo.

Responsabile della Business Unit Telecom per il Brasile: Consulenza, Operation, Vendite.

Responsabile del P&L della divisione.

Definito e implementato la partnership con i principali operatori Telecom in Brasile: TIM Brasile, Claro, Telemig) e consolidato il posizionamento di Sema Group nel paese.

Consolidata l'offerta "end-to-end" per servizi nell'ambito Telecom combinando le eccellenze di Sema Group con quelle dei partner LHS ed Accenture.

Vinto alcuni grossi progetti (>30M US\$) per il consolidamento dell'architettura OSS/BSS per operatori Telco in America Latina in Peru, Cile, Argentina e Brasile.

• Date (da – a)

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

• Tipo di azienda o settore

• Tipo di impiego

• Principali mansioni e responsabilità

**Marzo 1999 – Febbraio 2001**

Sema Group

System Integrator/BSS Product Vendor

Regional Account Manager

Trasferito per un periodo di tre anni in Brasile.

Responsabile delle attività di Vendita e Pre-Vendita per le filiali del gruppo Telecom Italia in Brasile: TIM Maxitel (Belo Horizonte), Tele Nordeste Celular (Recife) e Tele Celular do Sul (Curitiba), Digitel Venezuela, TIM Peru.

Gestione del P&L e coordinamento di un gruppo di cinque persone, Sales & Presales.

Raggiunto un fatturato record per Sema Group (>26M US\$)

• Date (da – a)

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

• Tipo di azienda o settore

• Tipo di impiego

• Principali mansioni e responsabilità

**Gennaio 1998 – Febbraio 1999**

G. Media Group (Locarno Svizzera)

IT Equipments Factory

IT Director

Responsabile per definizione e messa in opera dei sistemi informativi per lo start-up della società.

• Date (da – a)

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

• Tipo di azienda o settore

• Tipo di impiego

• Principali mansioni e responsabilità

**Giugno 1995 – Dicembre 1997**

INCARD SpA

Smart Card Vendor

Sales Manager

Dopo un'esperienza in R&D come responsabile del disegno della nuova Smart Card, vengo assegnato come Responsabile delle Vendite e Prevendite la regione Far East.

• Date (da – a)

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

**Aprile 1993 – Maggio 1995**

EDI.ME.

- Tipo di azienda o settore
  - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

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

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

#### ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
  - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
  - Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

Media

Program Manager

Responsabile per definizione e messa in opera dei nuovi sistemi informativi della società.

#### Febbraio 1991 – Marzo 1993

Alcatel Italia

Product Vendor

Program Manager

Coordinamento del gruppo responsabile dello sviluppo di uno switch Broadband e del progetto europeo per apparati di Riconoscimento della Voce in ambito centralini telefonici e altre applicazioni telco.

#### Febbraio 1983 – Gennaio 1991

Italtel Telematica SpA

Product Vendor

Program Manager

Trasferito in California, Silicon Valley.

Coordinamento del gruppo responsabile dello sviluppo di un nuovo centralino (PABX).

Diploma di maturità classica. Diploma Tecnico con specializzazione in Informatica.

Tre anni del corso di laurea in Sociologia presso l'università di Napoli.

Corsi:

- Advanced Communication, SemaGroup (2000)
- Leadership & Partnership, Atos Origin (2003)
- Advanced Sales Management, Atos Origin (2003)
- People Management, Atos Origin (2004)
- Corporate Finance, Orga Systems, (2006)

## CAPACITÀ E COMPETENZE

### PERSONALI

*Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.*

#### MADRELINGUA

ITALIANO

#### ALTRE LINGUA

#### INGLESE

Buono

Buono

Buono

#### Portoghese

Buono

Sufficiente

Buono

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

## CAPACITÀ E COMPETENZE

### RELAZIONALI

*Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.*

La mia lunga esperienza aziendale mi ha consentito di mettere a punto solide competenze in materia di gestione aziendale, delle relazioni e del cambiamento.

Queste doti, associate alla profonda consapevolezza del ruolo sociale della professione del manager, mi hanno spesso indotto ad affrontare difficili situazioni di sfida, spesso con successo finale.

Ottime capacità relazionali e attitudine al lavoro di squadra, maturate in diverse esperienze professionali, e consolidata esperienza di interazione con gruppi multi-culturali sviluppata durante lunghi periodi trascorsi all'estero: Brasile, Argentina, Perù, Venezuela e Stati Uniti d'America

## CAPACITÀ E COMPETENZE

### ORGANIZZATIVE

*Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.*

La responsabilità via via crescente ha messo alla prova la mia capacità di gestire la complessità organizzativa, sia in contesti di ordinaria amministrazione che in situazioni di particolare difficoltà (start-up, crisi aziendali, contesti in ritardo di sviluppo).

Ho sempre avuto ritorni importanti in termini di consenso e partecipazione da parte dei diversi livelli di riporto.

Una consolidata esperienza in organizzazioni di grandi dimensioni, in combinazione con l'attitudine e le caratteristiche personali hanno permesso lo sviluppo di specifiche competenze in:

- ✓ Leadership
- ✓ Sales and Pre-Sales
- ✓ Business Development
- ✓ Working and communicating on C-Level
- ✓ Contract Negotiations
- ✓ Solution Selling Strategies
- ✓ People and Program Management
- ✓ Budget, Planning and Control
- ✓ Client Management
- ✓ IT and Telecom Knowledge
- ✓ Problem Solving

## CAPACITÀ E COMPETENZE

### TECNICHE

*Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.*

Partendo da capacità manageriali evolute, ho dovuto ben presto appropriarmi dei sistemi complessi di pianificazione e controllo, delle tecniche di progettazione organizzativa, di governo dei fenomeni economici e finanziari, dell'efficacia e dell'efficienza delle strutture organizzative. Ho particolari capacità di trasformare gli obiettivi in azioni concrete per il loro raggiungimento. Ho una competenza evoluta in materia di ICT e delle implicazioni organizzative della sua adozione.

Conosco gli strumenti del marketing operativo e strategico.

Competenze Tecniche in:

	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Program Management</li> <li>✓ Systems Integration</li> <li>✓ System/Software Development</li> <li>✓ Business Support Systems</li> <li>✓ Mobile Telecommunications Network</li> <li>✓ Service Delivery</li> </ul>
ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE <i>Competenze non precedentemente indicate.</i>	<p>Rete di contatti personale negli Emirati Arabi Uniti e altri paesi del golfo.</p> <p>Esperienza e consulenze personali per lo start-up di nuove aziende.</p>
PATENTE O PATENTI	B
ULTERIORI INFORMAZIONI	Tutti i miei responsabili precedenti possono essere intervistati per quanto riguarda i miei risultati lavorativi.
ALLEGATI	Disponibili su Richiesta