

Profilo

- Ricoperto con successo posizioni di **Amministratore Delegato e Direttore Generale** in aziende leader nei **servizi** e nell'**entertainment**.
- Consolidata esperienza in materia di **pianificazione strategica, di ristrutturazione di assetti societari e di integrazione post fusione**. Curato operazioni di M&A e gestito processi di integrazione come componente senior di team aziendali.
- Significativa esperienza nell'avvio di nuove iniziative. **Cinque startup in carriera**.
- Master in Business Administration INSEAD (Francia).

Attività professionale

► **2013: Primario Operatore multinazionale delle Telecomunicazioni (ricavi 3,5 miliardi di euro).**
Temporary management

- Assistenza alla predisposizione del piano strategico.

► **Dal 2012: KI Energy (una start-up attiva nello sviluppo di micro impianti a «letto fluido» per il waste to energy)**
Fondatore

- Assicurato - in una fase storica di estrema debolezza dell'economia e di propensione minima agli investimenti di tipo «venture» - la raccolta dell'equity per lo sviluppo dell'iniziativa.

► **2009-'12: The Space Cinema (Leader italiano nell'esercizio cinematografico, 1400 dipendenti, 200 milioni di euro di ricavi. Controllata del fondo di private equity 21 Investimenti, gruppo Benetton)**
Direttore Generale

- Quadruplicato (da 5 a 20 milioni di euro) l'EBITDA fra il 2009 e il 2011;
- Aumentato del 10% la quota di mercato dal 2009 al 2011 grazie a un accordo di marketing innovativo con un operatore di telefonia mobile;
- Digitalizzato i sistemi di proiezione, costruendo un modello di finanziamento basato sui contributi dei distributori cinematografici («Virtual Print Fee»);
- Rinegoziato aggressivamente i contratti di affitto in essere per i siti dei cinema, ottenendo un risparmio di conto economico di circa 1,5 milioni di euro;
- Ristrutturato l'architettura dei sistemi informativi e ridefinito il modello di sourcing, realizzando un risparmio di oltre il 30% sui costi totali;
- Sviluppato ricco portafoglio di nuovi «contenuti alternativi» (sport, musica, teatro, eventi live).

► **2007-'08: Daily Telecom Mobile (operatore mobile virtuale focalizzato sulla comunità cinese in Italia)**

Temporary management: Amministratore Delegato

- Avviato in tempi record il servizio, e portato l'azienda alla profittabilità in 4 mesi dal lancio, grazie alla costruzione di una struttura aziendale focalizzata sull'outsourcing e il contenimento dei costi fissi;
- Generato oltre 100.000 attivazioni nel primo anno di attività.

► **1997-'07: Wind Telecomunicazioni**

Direttore Strategie e Business Development (2006-'07)

Ho diretto i progetti di miglioramento operativo avviati dal nuovo azionista Orascom/Sawiris. Ho identificato aree chiave di miglioramento dei livelli di efficacia e efficienza del servizio clienti, rivisto la strategia commerciale nel mercato mobile, ridefinito le strategie di investimento di rete.

Direttore Marketing, servizi di rete fissa e banda larga (2003-'06)

A riporto dell'AD ho gestito il marketing dei mercati residenziali e business per i prodotti di fonia fissa e

ADSL (2,5 milioni di clienti; 1,1 miliardi di euro di ricavi) nonché i processi di attivazione e assicurazione del servizio.

- Incrementato le vendite del 30%, potenziando le strutture di vendita in teleselling e porta a porta;
- Ristrutturato il portafoglio prodotti fonia verso l'attuale standard del settore (tariffe «all inclusive», «bundle» di prodotti fonia e xDSL);
- Rilanciato il marchio Infostrada, con un aumento di quattro volte della brand awareness in un anno;
- Sviluppato la strategia e i processi di customer retention, riducendo il «churn» dei clienti del 25% circa.

Direttore Controllo di Gestione e Investor Relations (1997-'02)

A riporto del CFO ho gestito la pianificazione e il controllo operativo, i processi e i sistemi di budgeting e reporting, la valutazione di investimenti e iniziative commerciali.

- Pianificato e messo in opera l'integrazione organizzativa post fusione fra Wind e Infostrada (3,5 miliardi di euro di fatturato consolidato);
- Costruito da zero i sistemi di pianificazione e controllo (definiti come «world class» da una valutazione indipendente) costituendo un team di oltre 40 risorse;
- Diretto l'area di business planning nella gara per la licenza di telefonia mobile;
- Gestito lo scorporo e il conferimento in Wind della Divisione Servizi di Telecomunicazione di Enel (650 dipendenti), strutturando un contratto di outsourcing per 150 milioni di euro e negoziando con successo gli accordi fra Enel, Wind, France Télécom e Deutsche Telekom.

► 1994-'97: Vodafone (già Omnitel Pronto Italia, 8,8 miliardi di euro di fatturato)

Business Planning Manager

A riporto del VP Strategie ho realizzato i business plan aziendali, partecipando alla definizione ed alla negoziazione del primo finanziamento in project financing della società.

► 1991-'93: KPMG Peat Marwick Consultants

Senior Consultant, Corporate Finance

Ho svolto attività di advisory su operazioni di finanza straordinaria, M&A, valutazioni d'azienda, ristrutturazione finanziarie, privatizzazioni. Ho partecipato a progetti in Argentina, Brasile, Cile, Canada, USA, Francia, Spagna, Regno Unito.

► 1989-'91: Fininvest

Analista, Pianificazione Strategica

Formazione

INSEAD, Fontainebleau, Francia

Master in Business Administration (MBA); borsa di studio Luca Braitto per «eccezionali candidati di background italiano»

Università Bocconi, Milano

Laurea in Discipline Economiche e Sociali (DES), 110/110 e lode

Lingue

Italiano, inglese, francese

Altre attività

Dal 2013: H-Farm («venture incubator» avviato dalle famiglie Marzotto, Riello, Rosso) – **Mentor**

2006-2009: Glocus («think tank» sulle politiche economiche e sociali) - **Consigliere**

Marzo 2001: Vincitore per l'Italia della **Marshall Memorial Fellowship**, parte di un «network di leader europei dal mondo dei media, della politica, del business e delle ONG»

1981-'89: Partecipazione ad oltre 10 fra campionati italiani ed europei di vela nelle classi 420 e Strale