

PROFILO



Laurea in Economia Aziendale; Consulente di Direzione Aziendale dal 1997 in primarie società internazionali: EMC, CCG, Ernst & Young, Gemini Consulting, Capgemini.

Senior Manager, Account e Business Development Manager, Head Hunter. Dirigente presso Capgemini Italia dal 1° Gennaio 2002 al 28 Gennaio 2008. Principali competenze: Strategia, Business Planning, Execution di Piani Azione, Task Force, Change, Business Development, Business Creation, Performance Management, Analisi Organizzative, Riorganizzazioni, Audit. Estesa esperienza internazionale in Europa, Canada e Stati Uniti d'America.

DATI PERSONALI E FORMAZIONE

- ◆ Nato il 16 agosto 1972; sposato, padre di Edoardo (feb. 2005) e di Sara (feb. 2007)
- ◆ Laurea in Economia Aziendale presso l'Università Commerciale L. Bocconi Milano (110/110)
- ◆ Principali Corsi Manageriali, anche presso la Business University Capgemini La Fontaine-Parigi:
 - CXO Selling, Leadership e People Development, Corporate Finance, Phase 1 – Disegnare ed Implementare Strategie di Cambiamento, Advanced Project Management, Gestire un PMO-Program Management Office, Strategic Management, Corporate Governance, Progettazione Organizzativa, Team Building-Team Management
- ◆ Lingue Straniere:
 - Ottima conoscenza della Lingua Inglese
 - Buona conoscenza della Lingua Spagnola
 - Buona conoscenza della Lingua Francese
- ◆ Ambiti di ricerca:
 - La Crescita della Banda Larga (Broadband) in Europa nei segmenti business e consumer
 - Lo Sviluppo degli MVNO (Mobile Virtual Network Operators) in Europa
 - Il Mobile Advertising in Italia
 - La Distribuzione Cinematografica in Italia

CLIENTI



Referenze italiane e internazionali disponibili su richiesta per opportunità qualificate.

ESPERIENZE LAVORATIVE

- ◆ **Febbraio 2008 - Presente, Libero Professionista, Management Consultant ed Headhunter**
 - Supporto al Vertice Aziendale di una grande azienda per una Riorganizzazione Aziendale, nella Pianificazione ed Implementazione di una Fusione per Incorporazione, nello Sviluppo e nella Implementazione di ulteriori Progetti Strategici Aziendali
 - Analisi Organizzative, Analisi-Valutazione delle Competenze, Definizione di Percorsi di Carriera e di Formazione Manageriale, Definizione di Sistemi di MBO e di Compensation
 - Rivisitazione di Processi Aziendali, stesura di nuove Procedure Aziendali per diverse società
 - Analisi degli Investimenti di un importante gruppo del settore turistico
 - Costituzione di una Holding Finanziaria, Creazione di Gruppo Aziendale Multi-Business, supporto al Lancio di Nuove attività e rivisitazione della Comunicazione Esterna ed Interna
 - Temporary Management per la gestione di due realtà alberghiere
 - Disegno ed Implementazione di Tableau de Bord per media azienda a supporto del CFO
 - Ricerche di Personale Specializzato
 - Lancio di www.InRomeServices.com, Portale di Servizi Turistici

- ◆ **Ottobre 2008 - Aprile 2010, Collaborazione con SAM Headhunting**
 - Ricerche di Senior Manager e Specialisti per il settore Energia/Rinnovabili
 - Ricerca di responsabili Business Development and Account Manager
 - Ricerca di Senior Project Managers

- ◆ **Febbraio 2002 - Gennaio 2008, Gemini Consulting (poi Capgemini), Senior Manager**
 - **Numerose esperienze in ambito Strategia, Business Development e Business Transformation, Riorganizzazione e Ottimizzazione delle Operations:**
 - Sviluppo di Business Plan Aziendali e Divisionali
 - Definizione dei Piani Azione Strategici Corporate e Divisionali (Balanced Scorecard)
 - Gestione della Execution dei Piani Azione (War Rooms di Avanzamento e Issue Resolution)
 - Gestione Task Force per il Lancio dell'ADSL, con Ridisegno dei Processi di Post-Vendita
 - Analisi delle Performance di Fornitori e Rinegoziazioni Contrattuali
 - Reingegnerizzazione Processi Aziendali Order-to-Delivery (Vendita e Order Acquisition, Service Provisioning e Service Assurance)
 - Analisi e Ottimizzazione dei Processi e dei Contratti di Approvvigionamento
 - Predisposizione ed Implementazione di una Reportistica End-To-End basata su KPI (Key Performance Indicators) e SLA (Service Level Agreement)
 - Analisi Qualità dei Servizi (focus group, survey, ecc.) e Lancio di Azioni di Miglioramento
 - Analisi della Customer Satisfaction, Lancio di Programmi di Churn Prevention e Loyalty
 - Mappature Organizzative (funzioni, competenze, skills, sizing, carichi di lavoro), Analisi e Raccomandazioni Operative per il Vertice Aziendale
 - Disegno/Implementazione di Tableau de Bord e Sistemi di MBO
 - Definizione Linee Guida per Modello di Prevenzione dei Rischi Aziendali ex D. Lgs. 231
 - Revenue Assurance (Modello di Controllo dei Ricavi basato su KPI)
 - Audit organizzativi e di sistemi, Due Diligence
 - **Mobile Operator Launch - Stream Leader nel PMO (Program Management Office)**
 - Creazione e Gestione del Master Plan di Lancio
 - Definizione dei Piani di Progetto e presidio dei “cantieri” sui temi chiave
 - Supervisione dello Sviluppo della Rete Distributiva

- **Billing Transformation - PM per introduzione di Nuovo Sistema di Fatturazione**
 - Analisi degli Impatti su Processi e Procedure
 - Rivisitazione dei Processi di Fatturazione
 - Definizione e Introduzione della Nuova Fattura e di Tools avanzati di Analisi dei Costi
 - Demand Management dei Requisiti Funzionali di Fatturazione per le Nuove Offerte
 - Definizione e Lancio di Servizi a Valore Aggiunto (Value Added Services)
- **New Service Development**
 - Business Plan e Marketing Plan per il Lancio di un Nuovo Servizio per clienti residenziali
 - Ridisegno del processo New Product Development & Introduction
- ◆ **2000 - 2001, Ernst & Young Consultants, Senior Consultant**
 - **Web Company Start-Up - Project Manager**
 - Business Plan Aziendale e Business Plan dei Portali Sport, Viaggi, Economia, Finanza
 - Definizione della Struttura Organizzativa e dell' Assetto Organizzativo
 - Redazione dei Manuali dei Processi e delle Procedure Aziendali
 - Revisione del Portale www.gazzetta.it
 - **Corporate Communication and Learning (Intranet, soluzioni paperless, e-learning portal)**
 - **Business Transformation per una Utility**
 - Analisi e Ridisegno dei Processi di Gestione Investimenti e di Gestione Progetti
 - Sviluppo della Strategia di Diversificazione e Gestione Integrata Gas, Acqua, Rifiuti
- ◆ **1997 – 1999, EMC (Milano) e Cognitum Consulting Group (Madrid), Consultant**
 - Analisi e Revisione dei Processi di Customer Experience
 - Segmentazione Clientela e Lancio di Azioni di Incremento dell' ARPU (High Value Customers)
 - Razionalizzazione del Portafoglio Prodotti e Servizi per operatore telco
 - Pianificazione e Gestione di Campagne di Direct Marketing
 - Gestione di Fusioni e di Acquisizioni (Post-Merge Integration)
 - Ridisegno dei Processi di Supply-Chain (leader internazionale del settore Beverages)
- ◆ **1997 – Nikols Insurance Broker (Milano)**
 - Assistente al **Risk Manager** nell'ambito della Divisione Sviluppo Commerciale

EVIDENZA DELLE ESPERIENZE INTERNAZIONALI (circa 2 anni):

- ◆ **Bulgaria:** Program Management Office-PMO per il Lancio di Operatore di Telefonia Mobile
- ◆ **Repubblica Slovacca:** Service Level Agreement di Provisioning/Assurance per Incumbent Telco
- ◆ **Svezia/Italia:** Lancio di Service Provider, Ridisegno dei Value Added Services; Avvio Call Center
- ◆ **Portogallo:** Business Transformation per Leader del Settore Energia
- ◆ **Spagna:** Ottimizzazione della Supply Chain per un Gruppo Internazionale dell' Automotive
- ◆ **Austria:** Pianificazione Operativa dei Principali Operatori di Telefonia Fissa e Mobile
- ◆ **Canada:** Accounting Assistant per Leader nel Settore Automotive
- ◆ **Canada:** Customer Service Representative presso prestigiosa Banca

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi della normativa vigente.

Luigi Pirro'

DOTT. LUIGI PIRRO'
Via del Mascherino, 78 – 00193 Roma
mob. 347.4816065 - email: luigi@luigipirro.com
www.luigipirro.com



Capgemini Italia SpA
00173 Roma - Via di Torre Spiccola, 140
Tel: +39 (06) 23190.1 - Fax: +39 (06) 23269018

DICHIARAZIONE

Si dichiara che il Dott. Luigi Pirro' nato a Petrizzi (CZ) il 16/08/1972, dal 1° gennaio 2002 e fino al 28 gennaio 2008, data di cessazione del rapporto di lavoro, ha lavorato presso la scrivente Società in qualità di Dirigente.

Si rilascia a richiesta dell'interessato e per gli usi consentiti dalla legge.

Roma, 5 Aprile 2011

Capgemini Italia S.p.A.
Responsabile del Personale
Gaetano Branca

Società Unipersonale soggetta a direzione e coordinamento di Capgemini S.A. - Sede Legale: Via di Torre Spiccola, 140 - 00173 Roma - cap. soc. € 1.000.000.000 i.v. - P.I.E.A. di Roma 811266
Reg. Imprese Roma e Codice Fiscale 0265640299 - Partita IVA 04877941005

