

Data di Nascita: 30/01/1959

Studi: Laurea in Scienze dell'Informazione – Università degli Studi di Bari

Amministrazione: Comune di Bagno a Ripoli (FI)

Incarico Attuale: Direttore Generale e Direttore Area 4 – Programmazione e Organizzazione

Numero Telefonico Ufficio: 055 6390280

Fax Ufficio: 055 6390210

e-mail istituzionale: francesco.piarulli@comune.bagno-a-ripoli.fi.it

Esperienze Professionali

Dopo la laurea (1983), la prima esperienza lavorativa è stata presso il Servizio Organizzazione e S.I. della **Ototrasn** (Gruppo EFIM) di Bari. Ho operato in un team di lavoro interno/esterno preposto alla analisi delle esigenze utente, alla definizione dei processi organizzativi, alla realizzazione del sistema informativo e informatico aziendale, ai rapporti con le strutture interne e con i fornitori di prodotti/servizi ICT.

Dopo 1 anno, sono passato in **Olivetti** nella quale ho lavorato per circa 11 anni (sino al 1995). In tale Azienda ho ricoperto, nel tempo, ruoli diversi e di importanza crescente (*System Engineering, Project Leader, Responsabile Servizio Sistemistico, Direttore di Filiale, Direttore di Area*), in contesti di mercato diversi (Banche e Assicurazioni, Pubblica Amministrazione Locale, Industria.Commercio-Servizi), sedi di lavoro, ambiti e responsabilità territoriali diversificate (Bari per Puglia-Basilicata, Napoli per Sud Italia, Firenze per Toscana-Umbria),

L'esperienza Olivetti è risultata fondamentale per maturare capacità di analisi e pianificazione, coordinamento e gestione di unità operative. Il forte senso di appartenenza dimostrato; le continue assunzioni di responsabilità; le riconosciute capacità di gestione, pianificazione ed organizzazione del lavoro; il forte orientamento verso gli obiettivi di efficienza ed efficacia; la piena disponibilità agli spostamenti, ritengo siano stati i fattori chiave per una crescita personale e professionale molto importante.

A metà degli anni '90, i processi di liberalizzazione in atto sulle Telecomunicazioni, portano Olivetti ad investire sulle TLC, diventando protagonista sul mercato attraverso Omnitel ed Infostrada. A partire da fine 1995, sono passato in **Infostrada** ed ho avuto l'opportunità di vivere pienamente e contribuire attivamente alla nascita, sviluppo e consolidamento di una delle realtà che si è poi dimostrata tra le più importanti ed innovative del mercato italiano. Ho ricoperto nel tempo ruoli diversi (*Area Manager, Direttore Vendite Grandi Clienti, Direttore Vendite Dirette*); svolgendo compiti diversificati in linea con gli obiettivi ed il modello di sviluppo dell'Azienda e del business associato; operando in sedi per ambiti territoriali diversi (Firenze per Emilia-Toscana-Umbria, Roma per tutto il Centro-Sud Italia, Padova per il Nord Est).

Tale esperienza, conclusasi nel 2001, mi ha permesso di sviluppare ulteriormente i rapporti con il mercato (istituzioni, piccole e grandi aziende di servizi, importanti aziende del settore finanziario e industriale, aziende operanti nel settore ICT); garantire la presenza istituzionale dell'Azienda attraverso la strutturazione e coordinamento delle unità operative (strutture commerciali dirette ed Indirette, team di supporto alle vendite

sia tecnico-progettuale che amministrativo-contabile); contribuire alla crescita del fatturato e del market share dell'Azienda; partecipare a vari comitati interni preposti alla definizione dell'offerta servizi, nel rispetto del quadro normativo di riferimento ed il posizionamento della concorrenza;.

Nel corso del 2001, **Wind Telecomunicazioni** formalizza l'acquisizione di Infostrada e sono chiamato a mettere a disposizione del nuovo soggetto la mia esperienza gestionale e manageriale.

Prima nel ruolo di Responsabile Corporate Sales Sud (sede Napoli) ed a seguire similare ruolo per il mercato Business Centro Italia (sede Roma), ho in una prima fase posto grande attenzione all'integrazione delle strutture Commerciali Dirette ed Indirette presenti sul territorio, gestendo il processo formativo "incrociato" delle distinte reti di vendita e riposizionando l'azienda sul mercato di riferimento secondo il nuovo ed integrato modello d'offerta. In parallelo ed a regime, forte focalizzazione sugli obiettivi e target per prodotto/canale/cliente e mercato di competenza territoriale perseguiti attraverso la gestione della rete di Vendita Diretta (District e Client Manager) e Indiretta (District Manager e circa 75 Aziende Partner) ed il coordinamento delle strutture amministrative e tecniche di supporto commerciale.

Nel luglio '04 decido di mettere a frutto le esperienze e la professionalità acquisita in circa 21 anni di attività lavorativa e intraprendo una nuova avventura da **Consulente** svolgendo attività nelle Aree: Sviluppo Mktg/Commerciale, Offerta Servizi Innovativi, Formazione.

In ambito "*Mktg/Commerciale*", ho supportato lo sviluppo del business di medie-grandi aziende e reti di vendita in aree diversificate, sia tecnologicamente evolute che in settori più tradizionali ma soggetti a dinamiche dettate dai recenti processi di liberalizzazione e dal mercato.

A titolo puramente esemplificativo ed a seconda delle caratteristiche della committente, ho collaborato allo studio, elaborazione e proposizione delle strategie commerciali definendo relativi piani e target; alla costituzione, attraverso opportune azioni di recruitment e formazione, della rete di vendita a livello nazionale e/o locale, garantendone il relativo start up ed il supporto nella gestione operativa; alla verifica periodica degli skill necessari e del know how delle risorse in campo; ho supportato gli enti interni della committente nella ricerca e creazione dei rapporti con i potenziali interlocutori sul mercato, gestendone la relazione e individuando le opportunità di business.

In ambito "*Servizi Innovativi*", ho operato a supporto della Direzioni Organizzazione e Sistemi Informativi di medie/grandi aziende, relazionandomi spesso con relative Direzioni Acquisti e Legale-Contrattuale, al fine di: analizzare alcuni dei processi organizzativi e proporre eventuali modifiche e revisioni; suggerire l'adozione di servizi e tecnologie, conoscenze e soluzioni innovative utili all'implementazione dei fabbisogni emergenti dall'utenza o per consentire, a parità o superiore livello di servizio, risparmio di costi; definire i contenuti delle richieste d'offerta verso i fornitori; analizzare i contenuti tecnici, economici e legali/contrattuali delle proposizioni ricevute; gestire il rapporto con i fornitori sia in fase di attivazione delle soluzioni/servizi che a regime;

In ambito "*Formazione*", ho reso disponibili le mie esperienze gestionali, commerciali e manageriali sia in qualità di Docente per corsi, seminari, etc., rivolti prevalentemente a figure orientate alla gestione ed alla vendita in settori diversificati: ICT, Energia, Finanza, Servizi, etc , che in attività di coordinamento di attività formative, selezionando il team di docenti, pianificando date e sedi, coordinando l'attività di aula, gestendo il feed back verso la committente.

Sviluppo e formazione manageriale

Le esperienze lavorative maturate sono state naturalmente accompagnate da una continua formazione di tipo organizzativo, economico-finanziario e manageriale, tecnologico e commerciale. Aver frequentato, in alcuni casi da docente, "le scuole" tecniche e manageriali del Gruppo Olivetti in Italia ed all'estero; aver partecipato negli anni a Corsi e Seminari tenuti da docenti della Bocconi ed altre primarie Università italiane; aver approfondito e gestito le problematiche di aziende Pubbliche e Private, ritengo sia stato fondamentale per consolidare la parallela attività "sul campo".

Delle le varie iniziative a cui ho partecipato negli anni, ricordo i principali contenuti: Project management, Problem solving, Gestione dei gruppi di lavoro, Comunicazione negoziale e gestione dei conflitti, Il colloquio di valutazione e sviluppo dei collaboratori, Tecniche di presentazione e di public speech, Innovazione e Competizione, Tecniche di budgetting, Controllo di gestione, Management operativo, Vendita strategica, Sviluppo delle strutture di vendita, Vendita ad un sistema impresa

Tra le altre, le esperienze acquisite in alcuni ambiti, quali Informatica e Telecomunicazioni, sono risultate in linea con i requisiti necessari per partecipare nel 2006 alla selezione per "Candidature da parte di soggetti esterni alla Pubblica Amministrazione alla nomina di Commissario delle Gare bandite da CONSIP S.p.A."

Profilo Generale

Nei vari contesti aziendali in cui ho operato, mi sono state sempre riconosciute adeguate doti di leadership e determinazione, nonché un'ottima capacità di gestione, coordinamento e sviluppo delle risorse. Nella mia vita professionale, ho sempre posto molta attenzione ai rapporti umani ed ho operato affinché nei collaboratori e colleghi, interni ed esterni, nascesse e si consolidasse il senso di appartenenza all'Azienda.

Sul mercato, ho acquisito notevoli capacità di adattamento alle diverse situazioni, contesti ed interlocuzioni ed ho consolidato il forte orientamento al raggiungimento degli obiettivi.

L'esperienza che ho maturato da "Consulente" mi ha permesso di operare in contesti d'impresa con una visuale più ampia e diversa, accrescendo la mia capacità di gestire le relazioni con il mercato ed i relativi attori. Ritengo di possedere adeguate conoscenze dell'organizzazione delle Aziende Pubbliche e Private, avendo avuto la possibilità per tanti anni di affrontare con i relativi interlocutori le problematiche pertinenti e di aver contribuito, nel ruolo di fornitore e consulente, a trovare ed implementare le adeguate soluzioni.

Bagno a Ripoli, lì 1 settembre 2009