

Giovanni Luca Soddu

Profilo

Manager con esperienza trentennale maturata presso aziende multinazionali operanti nel settore dei servizi professionali alle imprese e nella gestione di startup, con solide competenze nelle aree innovazione tecnologica, processi, organizzazione e vendite. Abituato a lavorare in team internazionali, utilizzando la lingua Inglese.

Esperto nella gestione di grandi progetti di trasformazione aziendale (i.e. studi di fattibilità – analisi costi/benefici, definizione processi e strutture organizzative, programmazione e coordinamento delle attività progettuali, program management per la realizzazione di sistemi informativi ed infrastrutture di telecomunicazione, change management e formazione, valutazione ritorno dell'investimento).

Negli ultimi 10 anni ha gestito con successo diverse startup, tutte contraddistinte da una forte componente di innovazione tecnologica.

Esperto nella traduzione delle esigenze di un'amministrazione pubblica o gruppo industriale in documentazione di gara per la fornitura di prodotti e servizi e nel monitoraggio e valutazione dei livelli di servizio erogati dai fornitori.

Completano il profilo il forte orientamento agli obiettivi, le capacità analitiche e di *problem solving*.

Competenze

- Pluriennale esperienza nella *gestione di grandi progetti di trasformazione aziendale e di Merger&Acquisition* (i.e. studi di fattibilità – analisi costi/benefici, definizione processi e strutture organizzative, programmazione e coordinamento delle attività progettuali, realizzazione di sistemi informativi ed infrastrutture di telecomunicazione, change management, valutazione ritorno dell'investimento)
- Profonda conoscenza, basata sulla gestione di molti progetti di trasformazione, delle seguenti principali aree di processo e soluzioni:
 - **CRM** - processi di vendita (gestione iniziative promozionali, valutazione profittabilità e segmentazione clienti, definizione portafoglio prodotti e servizi, servizi di supporto alla forza vendita), Business Intelligence, servizi di Customer Service (call center, portali multimediali, servizi di telefonia mobile).
 - **ERP** - processi di Pianificazione e Controllo, Acquisti, Vendite e Distribuzione, Supply Chain, Product Lifecycle Management, Business Intelligence.
 - **DWH e Business Intelligence** – processi area Amministrazione e Finanza, Vendite, HR.
- Esperto nella gestione di iniziative di *Process Improvement e Qualità* (definizione di processi, procedure e strumenti per il controllo della qualità dei prodotti/sistemi realizzati, analisi della marginalità delle iniziative e verifica dell'aderenza con gli standard ISO e CMMI).
- Esperienza significativa nella gestione di gare pubbliche (principali esperienze in Consip, Ministero della Salute e AIFA, Ministero degli Affari Esteri) e private (principali esperienze nel farmaceutico e consumer goods).

Aree di intervento

Valutazione nuove iniziative/linee di business/processi/servizi con riferimento alle esigenze del cliente di ottimizzare e/o ampliare la gamma dei servizi offerti, trovare nuove fonti di ricavo, migliorare la struttura dei costi, rispondere meglio ai bisogni espressi dai propri clienti:

- predisposizione di studi di fattibilità e business plan
- analisi del mercato di riferimento
- valutazioni dell'impatto del cambiamento sui processi e la struttura organizzativa
- definizione delle esigenze in termini di sistemi informativi abilitanti
- negoziazione e contrattualizzazione con i clienti finali.

Definizione Modelli Gestionali e Architetture Organizzative con riferimento alle esigenze di migliorare i propri livelli di efficacia/efficienza, erogare ai propri clienti servizi con elevati standard qualitativi, adeguare i propri modelli di business al cambiamento e più in generale ottimizzare le proprie strutture operative ed i processi per rispondere meglio alle necessità espresse dal mercato:

- disegno di nuovi modelli operativi (assessment del modello attuale, definizione modello a tendere, analisi del contesto interno e di mercato e strategia di migrazione verso il nuovo modello)
- disegno di strutture organizzative (ruoli, responsabilità e competenze)
- sviluppo di procedure operative aziendali (processi/attività/responsabilità).

Erogazione di interventi formativi su tematiche specifiche come predisposizione di business plan, program/project management, quality assurance, gestione dei rischi, definizione di modelli di delivery complessi, modelli di monitoraggio quantitativo delle attività progettuali.

Pianificazione e gestione di programmi di trasformazione ICT coprendo tutto il ciclo di vita di progetto:

- identificazione delle esigenze
- pianificazione delle attività e selezione delle risorse necessarie

- supervisione e monitoraggio delle attività progettuali (gestione delle interazioni col cliente, gestione del budget di progetto, monitoraggio stato avanzamento attività attraverso strumenti e metriche – budget vs actual vs forecast –, gestione rischi e criticità, gestione di eventuali richieste di cambiamento d’ambito, gestione risorse e fornitori esterni, verifica della qualità del delivery)
- identificazione dei requisiti funzionali e tecnici
- disegno funzionale e tecnico della soluzione
- disegno dell’architettura tecnica
- implementazione e test della soluzione
- rilascio in produzione della soluzione
- change management (i.e. piano di comunicazione, definizione nuovi ruoli e profili aziendali, formazione, predisposizione manuale utente).

Gestione attività di business development sul mercato nell’ambito della struttura organizzativa di appartenenza:

- supporto alla definizione di strategie di mercato
- individuazione di nuove opportunità di business, attività di pre-vendita e gestione relazioni con potenziali clienti
- negoziazione di offerte verso clienti target e definizione dei relativi aspetti contrattuali.

Principali clienti e risultati

TIM: Customer Care per la Clientela Business – Esigenze del cliente: migliorare il livello di servizio verso il segmento di clientela più pregiato, ridisegnando i processi di customer care e gestendo il rilascio della nuova soluzione e la formazione su tutto il territorio nazionale. Principali risultati conseguiti: significativo aumento del livello di servizio erogato, attraverso un accurato tracking delle attività di customer service ed il monitoraggio di indicatori di performance, creazione di un patrimonio di competenze condiviso a disposizione degli operatori, definizione di procedure per la risoluzione delle più comuni richieste del cliente, ottimizzazione della struttura organizzativa in termini di ruoli, competenze richieste e dislocazione territoriale.

Consip SpA – Esigenze del cliente: supporto consulenziale nella gestione delle gare sopra soglia in ambito Sourcing ICT, dalla stesura della strategia di gara alla predisposizione della documentazione (in particolare capitolato tecnico, disciplinare con criteri di aggiudicazione, bando). Principali risultati conseguiti: aumento del livello di servizio erogato da Consip alle amministrazioni committenti, in termini di contenimento delle richieste di chiarimenti, diminuzione degli errata corrige e più in generale maggiore specificità dell’ambito di gara rispetto alle reali esigenze espresse.

Ministero della Salute / AIFA: Ciclo di Vita del Farmaco – Esigenze del cliente: gestire la revisione di tutti i processi relativi al ciclo di vita del farmaco, al fine di realizzare i nuovi sistemi informativi per tutti gli uffici in ambito (processi autorizzativi nazionali e mutuo riconoscimento europeo per l’immissione in commercio dei farmaci, rinnovi, revocche e sospensioni, farmacovigilanza, gestione carenze farmaci, stupefacenti (SIUCS), eCTD – dossier elettronici sui prodotti delle farmaceutiche, autorizzazione Officine di Produzione e Direttori di Produzione). Principali risultati conseguiti: significativo aumento del livello di servizio erogato dagli Uffici dell’AIFA, attuazione di nuove procedure per la gestione di tutti gli iter autorizzativi con una significativa riduzione dei tempi necessari per la gestione delle diverse attività in ambito, razionalizzazione della base dati e creazione di nuovi servizi attraverso l’utilizzo di canali innovativi.

GSK: strategia CRM – Esigenze del cliente: nell’ambito della fusione tra Glaxo Wellcome e SmithKline Beecham, definizione e realizzazione di una strategia per la gestione delle interazioni con i clienti, identificazione delle principali criticità e delle priorità del gruppo, definizione delle aree di intervento e pianificazione dei progetti necessari per l’integrazione delle 2 organizzazioni. Principali risultati conseguiti: definizione e realizzazione di un nuovo modello operativo per la gestione delle interazioni con i clienti multi-canale, incremento del livello di conoscenza sui clienti e sua segmentazione, attivazione di nuovi servizi a supporto dell’operatività della forza vendita e introduzione di un sistema a supporto delle attività di vendita (Siebel).

Pfizer: strategia CRM – Esigenze del cliente: definire ed implementare una strategia CRM in linea con le nuove dinamiche del mercato e la complessità organizzativa del gruppo. Principali risultati conseguiti: riorganizzazione della forza vendita e delle strutture a supporto della forza vendita, realizzazione di nuovi strumenti in grado di ottimizzare tutto il ciclo di vita di vendita, il profiling del clienti, la gestione delle iniziative promozionali (i.e. gestione dei budget di vendita su più livelli e della responsabilità oggettiva sull’utilizzo dei budget di vendita, valutazione del ROI sulle iniziative promozionali).

Pfizer: centro servizi per il personale di vendita e di sede – studio di fattibilità per la realizzazione di un centro servizi multi-canale, strutturato in più unità organizzative dedicate a specifici servizi e supportato da un’unica infrastruttura tecnologica e applicativa.

Bulgari: servizio di eLearning per gli store nel Mondo – definizione e realizzazione di un servizio di formazione via web multi-lingua, per supportare l’introduzione delle nuove linee di prodotti su tutto il mercato mondiale.

Unicredit: reportistica per il CFO – gestione di strumenti di datawarehouse e reportistica per l’area finanza e per la predisposizione di dati di bilancio.

Sintesi storia professionale

Partner, Halcom ICT srl, 2013 - oggi

Fondatore e responsabile del business development della società di consulenza direzionale e informatica, creata attraverso l’acquisizione di un ramo d’azienda da una primaria realtà informatica romana. Halcom ICT eroga oggi servizi principalmente per il Ministero degli Affari Esteri, il Ministero dello Sviluppo Economico e altre realtà sia pubbliche che private. Collabora

inoltre in maniera continuativa da diversi anni con Kpmg Business Advisory su diversi programmi di trasformazione in ambito pubblica amministrazione centrale.

Senior Advisor, Alumni Xpert Network, 2022 - oggi

Alumni Xpert Network è una rete di professionisti che hanno lavorato in Accenture e utilizzano l'esperienza maturata con le grandi aziende per supportare la crescita e il cambiamento delle aziende italiane.

Partner, Quinaryo srl, 2020 - 2023

CIO e responsabile del business development della blockchain factory, startup innovativa che ha l'obiettivo di indirizzare le esigenze del mercato in diversi settori industriali, al fine di sviluppare piattaforme tecnologiche distintive e supportare le aziende nel consolidare un processo di innovazione tecnologica sostenibile e competitivo.

Si occupa in particolare dello sviluppo di business case specifici per valutare i benefici attesi dall'utilizzo della blockchain per primari gruppi industriali.

Partner - Amministratore, BS Innova srl, 2014 - 2021

Responsabile della newco focalizzata sulla gestione di servizi con forte connotazione di innovazione tecnologica nel campo medico (prevenzione e telemedicina). Il business plan aziendale è stato presentato ad Invitalia ed è stato ottenuto un finanziamento per la startup dei servizi.

Consulente (Merceologo) presso Consip SpA, Ernst & Young Financial – Business Advisors (precedentemente tramite KPMG Business Advisory e Deloitte Consulting), 2014 - 2017

Supporto nella predisposizione della strategia e la documentazione tecnica di gare sopra soglia in ambito Sourcing ICT.

Senior Manager, Accenture SpA, 1998 - 2012

Responsabile di importanti progetti e servizi presso primari gruppi industriali (progetti fino a 4mio€/anno e 50 risorse); con il mandato di gestire il rapporto con i clienti, promuovere nuove iniziative, gestire i budget (costi e ricavi), coordinare i team di progetto ed assicurare il raggiungimento dei risultati di progetto pianificati con il livello qualitativo richiesto. Negli ultimi anni principalmente focalizzato su clienti pharma/sanità e consumer goods.

Coach; responsabile dell'erogazione di diversi corsi di program/project management agli executive della geografia di riferimento (IGEM).

Product Manager, Ericsson Telecomunicazioni SpA, 1993/1997

Responsabile, per i sistemi di gestione (OSS), di diversi prodotti dei settori Administration, Performance Management e Traffic Management, gestendo in particolare le relazioni con il cliente (Telecom Italia).

Collaboratore esterno, Politecnico di Milano, 1992/1993

Collaboratore per il completamento del lavoro della tesi, sull'analisi spettrale e la correlazione dei segnali elettroencefalogramma, elettrocardiogramma e respiro durante le fasi del sonno.

Istruzione e Certificazioni

Maturità classica – E. Q. Visconti di Roma

Laurea in Ingegneria Elettronica – Politecnico di Milano

Iscritto all'Ordine degli Ingegneri di Roma

Certificazioni conseguite in Accenture:

- System Integration Delivery Lead
- System Integration Solution Architect
- CMMI (Capability Maturity Model Integration)

Conoscenze linguistiche

Inglese: ottimo parlato e scritto

Francese: scolastico

Informazioni aggiuntive

Docente per una serie di lezioni sulla gestione di business case e business plan presso la Facoltà di Ingegneria del Politecnico di Milano, laurea specialistica.

Collaboratore presso il Politecnico di Milano per il programma Asia Link, finanziato dalla Comunità Europea e finalizzato all'incentivazione di collaborazioni tra università europee e cinesi.