

INFORMAZIONI PERSONALI

Antonio Burinato



 (Italia)

 antonio.burinato@innovaway.it

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

01/03/2017–alla data attuale

Senior Strategic Advisor

Innovaway S.p.A., Napoli (Italia)

Strategic Advisor e supporto di iniziative strategiche per clienti Top ed Executive nei diversi mercati presidiati da Innovaway.

Focalizzazione su iniziative specifiche di Digital Transformation e Cloud Transformation.

01/05/2014–01/03/2017

Enterprise Division, Manager of Strategic Initiatives

Fastweb S.p.A.

Business development e governo di iniziative strategiche, supportando i clienti Top ed Executive nel mercato pubblico e privato. Focalizzazione su iniziative specifiche di Digital Transformation e Cloud Transformation e su proposte e progetti complessi, sia per impatto processivo, sia per complessità tecnologica, sia per articolazione organizzativa, per le quali sono richieste competenze multidisciplinari, principalmente in ambito infrastrutture critiche e servizi end-to-end (data center, IT centrale e periferico, telecomunicazioni, sicurezza).

01/09/2011–01/05/2014

Sales director

Lutech S.p.A.

Direttore commerciale, con la responsabilità non solo sulle vendite, ma sul conto economico e sul risultato complessivo dell'azienda. Responsabile del raggiungimento degli obiettivi economici previsti a livello di conto economico aziendale, con vendite, ricavi ed EBITDA in costante miglioramento. Ha introdotto Microsoft Dynamics per la gestione aziendale, con una specifica attenzione sulla gestione della contabilità delle commesse, e Salesforce per il monitoraggio e la gestione delle opportunità commerciali.

01/01/2003–01/09/2011

Vice President Business Unit Public Sector (da 1/2010). Vice President Key Account Business Unit (da 1/2007). Vice President ICT Strategy

Capgemini Italia S.p.A.

Business development, account e delivery management, con la responsabilità del conto economico a livello di clienti o di progetti in aree specifiche all'interno dei clienti.

Collaborazione attiva nello sviluppo dell'azienda sul mercato italiano, attraverso il posizionamento commerciale, l'acquisizione di nuovi contratti e la gestione della relativa delivery di progetti di cambiamento, innovazione tecnologica e system integration.

Responsabile della Business Unit Public Sector nel 2010.

Responsabile del raggiungimento degli obiettivi economici previsti (fatturato, margini, quote di mercato), attraverso il coordinamento della struttura commerciale costituita da 8 risorse senior e attraverso la gestione economica dei progetti della Business Unit.

Rapporti diretti con l'organizzazione internazionale del gruppo Capgemini, con responsabilità di allineamento alla strategia globale nel Public Sector e di sviluppo di iniziative globali sul mercato italiano. Gestione della practice italiana di ICT Strategy, basata su un nucleo di professionisti di consolidata e pluriennale esperienza, con competenze multidisciplinari che spaziavano dal disegno di

soluzioni e architetture IT complesse, alla definizione e alla Gestione di master plan di implementazione, alla valutazione e alla gestione degli impatti organizzativi, fino al business case per la giustificazione degli investimenti.

01/12/2000–01/01/2003

Senior Manager, leader della practice italiana di ICT Strategy

Deloitte Consulting S.p.A.

Responsabilità di gestione della struttura di ICT Strategy e di governo di progetti di implementazione di soluzioni informatiche presso grandi clienti.

Responsabilità di acquisizione di nuovi contratti e di gestione dei relativi progetti, in ambito ICT Strategy e Governance nei settori Energia e Settore Pubblico.

01/05/1995–01/12/2000

Senior Consultant / Manager, Manager of the mySAP.com Business Unit in Italy

SAP ITALIA S.p.A. e SAP AG (Walldorf – Germany)

Dopo due anni nella sede centrale di Walldorf in Germania, con la responsabilità del rilascio delle nuove versioni ai clienti pilota in tutto il mondo e la gestione di progetti in Europa, Asia e America, mi sono occupato della progettazione di soluzioni per i clienti strategici e ho gestito i successivi progetti di implementazione. In particolare gestione – dal punto di vista dello sviluppo centrale di SAP AG – delle prime implementazioni mondiali di SAP R/3 3.0, con focus sulle piattaforme IBM. Manager della Business Unit mySAP.com, con la responsabilità della definizione e implementazione della strategia per il mercato Italiano per il rilascio dei prodotti SAP in ambito Business Intelligence, Customer Relationship Management e Supply Chain Management, attraverso attività dirette di vendita e consulenza oltre alla cooperazione con i partner.

01/05/1990–01/05/1995

Consultant, Project Manager

IBM ITALIA S.p.A.

Consultant sulle piattaforme IBM, supportando i Clienti della Business Unit Industrial Large Account, in ambito di significativi progetti di sviluppo – custom e ERP – principalmente nel settore Chimico.

Project Manager nella Business Unit Industrial Large Account, nell'ambito di progetti di system integration nei settori Oil&Gas e Chimico.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1990

Laurea in Ingegneria Elettronica, indirizzo Automazione dei Processi Industriali

Politecnico di Milano, Milano (Italia)

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre italiano

Altre lingue

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
inglese	C2	C2	C2	C2	C2
francese	B1	B2	A2	A2	A1

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato
 Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze organizzative e gestionali

Ottima competenza tecnica a livello organizzativo, di analisi dei processi e delle strategie ICT, derivante non solo da pluriennale esperienza nell'impostazione ed esecuzione di progetti di consulenza presso primarie realtà italiane, ma anche dalla gestione di progetti di realizzazione e di gestione di soluzioni informatiche complesse.

Ottime capacità di pianificazione e di gestione, sia di strutture con risorse senior con responsabilità commerciale e di delivery, sia di strutture di progetti particolarmente articolati con oltre un centinaio di risorse impegnate nei periodi di picco.

Approccio orientato al risultato nelle attività interne all'azienda, ma anche nei rapporti con i propri clienti, grazie alla condivisione degli obiettivi e alla capacità di instaurare rapporti di lungo periodo.

Leadership *by example* dimostrata operativamente nella gestione delle strutture senior interne così come nella gestione di progetti complessi.

Grazie all'esperienza consulenziale in ambito IT Strategy, organizzazione e analisi dei costi, ottime capacità di definizione e valutazione di scenari alternativi, di diverse possibili soluzioni e dei relativi percorsi di realizzazione.

Consolidata esperienza in multinazionali con specifiche caratteristiche di reporting strutturato a livello industriale e contabile, di integrazione con altre strutture aziendali (vendite, delivery, controlling, risorse umane, risk management, legale) e di riporto nei confronti del top management aziendale.

Competenze professionali

Capacità di definizione e realizzazione di progetti di cambiamento e riorganizzazione aziendale, dal piano strategico, ai piani operativi e alle soluzioni tecnologiche di supporto. Esperienza consolidata nella stesura di business plan e di piani di contenimento dei costi.

Consolidata esperienza nella gestione di attività commerciali e di team di vendita con risorse senior. Consolidata esperienza nella gestione del conto economico di commesse su una pluralità di clienti in diversi settori d'industria e dell'allineamento con le necessità della delivery.

Consolidata esperienza nei rapporti con il mercato dei concorrenti e dei partner per la definizione di potenziali alleanze, per la chiusura di accordi commerciali su specifiche opportunità, per la negoziazione dei regolamenti dei Raggruppamenti Temporanei d'Impresa e per la gestione dei rapporti durante l'esecuzione delle attività progettuali.

Competenze di gestione delle risorse umane, quali selezione personale, definizione del percorso di carriera, definizione degli aspetti retributivi e delle politiche di incentivazione.

Altre competenze

Capacità e competenze ICT

Ultraventennale esperienza di attività nel settore ICT, familiarità con le diverse tecnologie e ottima conoscenza del mercato IT, sia tra i vendor che tra i system integrator.

Solida esperienza nazionale e internazionale di progetti di realizzazione e gestione di soluzioni IT in ambienti complessi, di consulenze in area IT Strategy e nella definizione di piani di evoluzione dell'ICT in realtà multinazionali e di dimensione significative.

Esperienza nella realizzazione di progetti in ambito ERP (in diversi contesti), Supply Chain Planning and Execution, CRM, Business Intelligence, Pianificazione e Simulazione e in ambito tecnologico (Internet, open-source, infrastruttura data center e networking).

Conoscenza e utilizzo pacchetti MS Office.

Utilizzo di Siebel (Sales & CRM), Salesforce.com.