

Alessandro De Giulii

Costruisco e consolido giorno dopo giorno rapporti di fiducia con clienti e colleghi basati su un'alta competenza e rispetto reciproco. La mia energia e creatività mi spingono ogni volta a cercare nuove opportunità di business, contribuendo direttamente al successo di diversi nuovi progetti, promuovendo l'evoluzione del mio lavoro e quello dei clienti.

I miei clienti e colleghi mi hanno spesso riconosciuto come punto di riferimento per le attività che ho coordinato direttamente o seguito indirettamente, grazie alla mia capacità di affrontare sfide manageriali e funzionali complesse con un approccio creativo e strutturato, orientato a identificare soluzioni efficaci e innovative.

Mi piace guardare oltre gli orizzonti stabiliti ed esplorare nuove possibilità; sono sempre alla ricerca di spunti e idee innovative per aumentare costantemente il valore del mio contributo.

Nutro una grande curiosità intellettuale, passione e determinazione nel raggiungimento degli obiettivi. Cerco ogni giorno di essere un esempio per il mio team e dedico una buona parte del mio tempo allo sviluppo delle persone e alla loro crescita personale e professionale.

INFORMAZIONI PERSONALI

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Marzo 2018 – Attuale

SENIOR DELIVERY PARTNER – STRATEGIC DIGITAL & AI INITIATIVES

Sunrise GmbH, Thurgauerstrasse 101B - 8152 Glattpark (Zürich) - Svizzera

Ho guidato Sunrise GmbH in qualità di Senior Delivery Partnersu Iniziative Digitali e AI Strategiche. In particolare, ho seguito la pianificazione, l'esecuzione e la consegna di progetti digitali trasformativi, garantendo l'allineamento con gli obiettivi strategici a lungo termine dell'azienda. Le mie responsabilità comprendono: leadership strategica, gestione di programmi e progetti, coinvolgimento degli stakeholder, misurazione delle performance e budgeting.

Dicembre 2016 – Febbraio 2018

DIRETTORE NEW BUSINESS DEVELOPMENT

GNResearch S.p.A., via di Priscilla, 101 - 00199 Roma

Sono stato responsabile della definizione, consolidamento e posizionamento sul mercato dell'offerta di Service Design di GNResearch. Mi sono occupato della revisione e miglioramento dei contenuti di marketing sulle Soluzioni di Analytics di GNResearch. Ho seguito diversi progetti per clienti di primo piano nei settori delle utilities e delle telecomunicazioni, supportandoli nella (ri)definizione di percorsi cliente più efficienti e innovativi, capaci di guidare la trasformazione dei processi aziendali principali e più critici, grazie all'impiego di metodologie avanzate di analisi di marketing, analisi predittive sulle vendite, il churn e i reclami, e monitoraggio/smart reporting dei KPI aziendali.

Giugno 2014 – Novembre 2016

MANAGEMENT CONSULTING MANAGER

Accenture Consulting – Accenture S.p.A., piazz.le dell'Industria 40 – 00144 Roma

Nel contesto di un ampio e complesso processo di trasformazione che ha coinvolto sia l'organizzazione interna che il posizionamento sul mercato di una delle principali aziende nel panorama delle utilities italiano e internazionale, in qualità di Manager presso Accenture, ho contribuito attivamente al rinnovamento e all'evoluzione del suo business. Ho utilizzato diverse metodologie innovative ed efficaci, oltre a soluzioni standard, per affrontare nuove sfide con un approccio orientato all'esperienza del cliente, alla digitalizzazione dei processi, all'ottimizzazione degli investimenti e alla massimizzazione dei risultati.

Ho frequentemente supportato e personalmente gestito la generazione di nuove proposte e l'organizzazione di workshop mirati a introdurre nuovi approcci e soluzioni innovative orientate al cliente in contesti "inediti" per il Cliente, come il design thinking "liquido" per l'ottimizzazione dei social network, la cura multicanale del cliente o l'introduzione di realtà aumentata e firma biometrica nei processi di vendita e post-vendita.

Sempre attento allo sviluppo delle persone, ho ritenuto opportuno formare tutti i team che ho avuto il privilegio di guidare con giovani, brillanti e molto capaci, di cui ho seguito da vicino la crescita personale e professionale, valorizzando i loro talenti e consentendo a ciascuno di delineare un ruolo chiaramente definito in ogni progetto. Per stimolare ulteriormente la creatività e l'inclinazione naturale di ciascuno, ho solitamente organizzato mensilmente incontri approfonditi su temi altamente innovativi, in cui ogni risorsa più giovane era incoraggiata a pensare e condividere il proprio punto di vista, stimolando riflessioni sulle potenziali implicazioni per il Cliente o sul raggiungimento di nuove proposte.

EDUCAZIONE

LAUREA MAGISTRALE IN INGEGNERIA INFORMATICA PER LA GESTIONE AZIENDALE Settembre 2005 – Dicembre 2007.
Università di Pisa. Voto: 110/110 cum laude.
Tesi sulla Ottimizzazione del livello di servizio nei sistemi di telecomunicazione (Business Support Systems): modelli e applicazioni.

LAUREA IN INGEGNERIA INFORMATICA Settembre 2002 – Luglio 2005. Università di Pisa. Voto: 110/110.
Tesi su Realizzazione di un'interfaccia grafica per un sistema ISAR (Inverse Synthetic Aperture Radar).

DIPLOMA DI STUDI CLASSICI Settembre 1997 – Giugno 2002. Liceo Classico Piero Gobetti di Fondi (LT). Voto: 100/100.

SKILL PERSONALI

Madre Lingua Italiano
Altre lingue Inglese, Tedesco

Computer skills Agile Design • eXperience Design • Presentazioni efficaci • Video Editing • Digital Communication • Digital Marketing • Salesforce.com (SalesCloud, ServiceCloud, MarketingCloud, Community Portal, Chatter) • Oracle Siebel CRM • Pacchetto Adobe (Acrobat, Photoshop, Illustrator, Premiere e After Effects) • Microsoft Office Suite (Word, Excel, PowerPoint, Outlook, Visio, Project, Access, OneNote) • Microsoft Sway • Prezi

Zurigo, 16.02.2024

Firma

Ing Alessandro DE GIULII

(firma autografa omessa ai sensi dell'art. 3 del D.lgs. n. 39/1993)