

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **Luca Casavola**
Indirizzo Via Imbriani, 17 – 73100 Lecce
Telefono 348.7807930
Fax
E-mail lcasavola@libero.it
Nazionalità Italiana
Data di nascita 13.05.1971

Summary

Da quasi vent'anni impegnato nella definizione ed implementazione di strategie aziendali orientate all'innovazione; in principio in ambito tecnologico per multinazionali TELCO, successivamente in ambito Energy e più recentemente in ambito Commercial Affairs.

Al momento, ricopro il ruolo di Amministratore di una startup innovativa, operante su tutto il territorio nazionale e focalizzata principalmente sull'offerta di servizi integrati per aziende del mercato del Facility Management. L'obiettivo primario della startup è quello di integrare la progettazione di complessi sistemi tecnologici con le best practise del Business Process Management e del Marketing Strategico, per il disegno e l'implementazione di sistemi gestionali innovativi in ambito manutentivo.

In precedenza, ho ricoperto ruoli di responsabilità all'interno della Direzione Commerciale di CPL Concordia, una delle storiche cooperative italiane specializzata in riqualificazione ed efficienza energetica. Nel ruolo di Head of Strategic Marketing mi sono occupato di tutte le attività di budgeting, di definizione delle strategie commerciali, della redazione del Piano Commerciale e di Marketing, deli monitoraggio delle performance aziendali attraverso la definizione degli opportuni KPI e della dashboard per il top management, di progetti speciali in ambito definizione processi aziendali, di sviluppo delle partnership strategiche sul mercato.

Tornando indietro nel tempo. Business Process Modelling e Organizational Design, Business Process Outsourcing, Pianificazione e controllo di gestione, Project & Program Management in ambiti ad altissima complessità, Gestione Risorse su gruppi di lavoro fortemente strutturati, Service Manager su commesse di nearsourcing in ambito Sales Administration e Energy Management.

10+ anni di esperienza nell'Innovative ICT Business, prima come Project Manager e Strategic Architect in Vodafone Italia, successivamente come consulente direzionale nel settore Telco.

8+ anni di esperienza nell'ideazione, definizione, vendita e delivery di progetti strategici di consulenza direzionale, come consulente al top management per start-up di nuove direzioni aziendali, pianificazione, gestione e controllo risorse economiche e fisiche, energy portfolio management. Attività di cost modelling, cost allocation e resource accountability. Business plan e business case.

Approccio metodologico: focus on target, rigore operativo finalizzato alla più alta qualità dei deliverable prodotti ponendo maniacale attenzione ai concetti di "mercato" e "team". L'impegno è sempre stato dedicato allo sviluppo di nuove opportunità di business e all'avvio operativo delle nuove commesse.

Una buona parte dell'esperienza acquisita deriva dalla partecipazione a progetti e programmi internazionali.

Settori di specializzazione, anche in ambito internazionale: Marketing, Sales, Energy, ICT, Telco

Esperienza lavorativa	
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) • Nome e indirizzo del datore di Lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Marzo 2019 – in corso Ingeia srl – via Corte dei Mesagnesi, 30 – 73100 Lecce - Italy</p> <p>Consulenza Amministratore e Business & Offering Development Gestione della startup innovativa. Sviluppo commerciale e strategico. Sviluppo dell'offering integrato "Progettazione Tecnologica & BPM" attraverso l'utilizzo delle best practise della consulenza strategica e di tutte le innovazioni IoT-driven. L'obiettivo della startup è di sviluppare metodi/modelli/servizi/prodotti che permettano efficientamento energetico degli edifici anche attraverso l'ottimizzazione della gestione digitale del parco tecnologico. Ulteriore linea di business aziendale: fornitura di consulenza strategica e/o di temporary management su progetti di revisione processi e di Marketing Strategico. Mercati di riferimento: Aziende operanti nel Facility Management e nel Global Service Tecnologico.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) • Nome e indirizzo del datore di Lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Novembre 2016 – Marzo 2019 CPL Concordia Soc.Coop. – Bari/Modena - Italy</p> <p>Multiutility A Tempo indeterminato (liv. Quadro) Head of Strategic Marketing Responsabilità dello sviluppo del Piano Commerciale e di Marketing, monitoraggio delle performance aziendali attraverso la definizione e l'implementazione delle opportune balanced scorecard, definizione degli opportuni KPI e delle relative dashboard per il top management, project management di progetti speciali, sviluppo delle alleanze e delle partnership strategiche sul mercato, monitoraggio delle opportunità di innovation del mercato e sponsorship per la struttura di R&D. Unica prima linea del Direttore Commerciale per qualsiasi esigenza di analisi dei dati storici e di forecast e per lo scouting di iniziative strategiche a supporto della lead generation in nuovi ambiti di mercato. Mercati di riferimento: Pubblica Amministrazione e Aziende Private. Definizione e implementazione strategie commerciali e coordinamento Marketing Operativo.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Novembre 2016 – Ottobre 2018 (in contemporanea) Sales Area Manager South Italy Mercati di riferimento: Pubblica Amministrazione e Aziende Private. Sviluppo business in tutto il sud Italia coordinando sales manager territoriali. Sviluppo di alleanze e partnership strategiche con i player territoriali, con particolare attenzione al monitoraggio di offerte e prodotti innovativi in ambito di efficienza energetica. Supporto alla struttura centrale di Marketing nel ruolo di Marketing Strategist: individuazione e valorizzazione dei KPI commerciali come strumento per la definizione della corretta strategia commerciale, budgeting, stesura del Piano Commerciale.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) • Nome e indirizzo del datore di Lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Maggio 2008 – Ottobre 2016 Tech Rain S.p.A – via Regina Elena, 6 – 73100 Lecce - Italy</p> <p>Consulenza Dirigente a tempo indeterminato Senior Manager <i>Cliente: VODAFONE (novembre 2013 – ottobre 2016)</i> Service Manager per le attività di Amministrazione Vendite della rete vendite Consumer gestite con contratto di nearsourcing. Servizi di supporto negli ambiti: process re-engineering, cost optimization. Responsabilità su tutte le filiere di operation relative al contratto e di qualsivoglia aspetto di gestione e controllo. Creazione e rump-up di un ufficio periferico a Lecce, di fatto un ramo aziendale, per garantire il corretto margine operativo</p>

alla commessa (e ad altre attività aziendali). Gestione di un team di lavoro di oltre 10 persone. Sviluppo business sull'offering Servizi in Outsourcing.

Cliente: WIND (aprile 2009 – ottobre 2016)

Sviluppo dell'offering aziendale di servizi di supporto in ambito Energy Management. Strategie di acquisto di energia elettrica, contract management, costruzione e monitoraggio budget e portfolio energetico su circa 14.000 siti, monitoraggio consumi fatturati, implementazione di modelli per il forecasting dei prezzi e per il pricing di derivati, auditing energetico centrali, analisi e gestione dello sviluppo del tool di Energy Data Management. Gestione di un team di lavoro di 3 persone. Sviluppo business sull'offering Energy Management.

Cliente: TIM Brasil (febbraio 2009-marzo 2009)

Progetto di decommissioning su licenze SW. Razionalizzazione e ottimizzazione CAPEX e OPEX dell'IT su budget FY2009.

Cliente: Telecom Italia (maggio 2008- gennaio 2009)

Servizi di consulenza sull'organizzazione dei processi interni e sulla stesura del Piano Strategico di Sviluppo (comprensivo di identificazione dei KPI di misurazione e di costruzione della dashboard per il top management) per la nuova divisione Service Creation & Demand interna alla direzione Consumer Market.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di Lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

gennaio 2001- maggio 2008

Vodafone Italia NV, - Milano - Italy

Telecomunicazioni

Dipendente a tempo indeterminato

marzo 2005-maggio 2008

Application Integrated Engineering – Architect & Strategist

Responsabilità diretta e governance di risorse esterne (da 3 a 5 consulenti di primarie società) per le attività elencate di seguito:

- Main Architect per tutte le iniziative strategiche di Vodafone Italia: acquisizione Tele 2 Italia, lancio dei nuovi servizi wireline di Vodafone Italia NV, MVNO enabling. Attività internazionali.
- Responsabilità sulle strategie di misurazione delle metriche software nell'ambito del progetto di certificazione CMMI liv.3; certificazione IFPUG CFPS (Certified Function Points Specialist).
- SPOC di Vodafone Italia nella definizione del framework architetturale del gruppo Vodafone. Attività internazionale.
- Focal point e responsabilità diretta per il disegno delle soluzioni tecnologiche nei progetti di Vodafone Italia delle aree Finance, Supply Chain Management, Human Resources, Security.
- Vodafone Corporate consolidation dei processi e sistemi IT in area ERP: stesura business case, vendor selection e impact assessment analysis. Attività internazionale svolta tra UK e Spagna nel 2006.
- Vodafone Corporate consolidation dei sistemi IT nelle aree Billing e CRM: project management per il sistema di Resource Management con attività di scouting e selezione fornitori, valutazione strategica tra re-engineering e re-platforming in Vodafone Italy, Vodafone Ireland, Vodafone Netherlands. Valutazione strategica sulla scelta del prodotto per i sistemi di Rating in Vodafone Greece. Attività internazionale svolta per tutto il 2005 in vari paesi europei.
- Varie attività di Vendor selection, stesura di business case e disegno di soluzioni tecnologiche su progetti internazionali (UK, Germania, Spagna, Portogallo) e nazionali



per le direzioni CRM, SCM, Approvvigionamenti Industriali. Studio sugli impatti Sarbanes – Oxley Act nell’ambiente IT di Vodafone Italy.

- Budgeting a breve, medio e lungo termine (budget annuale, piani triennali e quinquennali) per tutti i centri di costo della Direzione Tecnologie di Vodafone Italy

gennaio 2001- febbraio 2004

Technical Leader (senior professional) nella direzione IT

- Governance di risorse esterne (circa 10 unità) per analisi e progettazione dei sistemi di workflow nell’area Solution Center CRM (ambito “flussi di attivazione per clientela corporate”). Supporto diretto alle direzioni di business sul re-engineering dei processi aziendali (particolarmente processi inerenti attività di back office dei call center).
- Focal point dell’area per tutte le tematiche di integrazione: point-to-point o tramite tecnologia EAI (Enterprise Application Integration). Interfaccia con gli altri gruppi di progetto IT per la definizione delle specifiche architetture.

Istruzione e formazione

• Date (da – a)

Giugno 2010 – Ottobre 2010

• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

**Scuola di Formazione “IlSole24Ore” – Roma
Master Energy Business**

• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studi

Gestione portafogli energetici, mercati dell’energia, regolamentazione mercati

• Qualifica conseguita

n.a.

• Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

n.a.

• Date (da – a)

Maggio 2000 – Dicembre 2000

• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

CEFRIEL – Milano
Master Wireless & Web

• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studi

Project Management di progetti ICT, tecnologie infrastrutture e programmazione web e networking

• Qualifica conseguita

n.a.

• Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

n.a.

• Date (da – a)

1999

• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

Università agli studi di Pisa
Laurea vecchio ordinamento in Ingegneria delle Telecomunicazioni

• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studi

Da corso di laurea

• Qualifica conseguita

Dottore in ingegneria

• Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

n.a.

Capacità e competenze personali

Madre lingua

Italiana

Altra lingua

Inglese

Self-assessment

European level (*)

English

Comprensione				Conversazione				Scrittura	
Ascoltato		lettura		Interazione		espressione			
B1	Buono	B1	Buono	B1	Buono	B1	Buono	B1	buono

(*) Common European Framework of Reference for Languages

Capacità e competenze relazionali	Spiccata attitudine ai rapporti relazionali con le più alte linee executive. Ottime capacità di negoziazione
Capacità e competenze organizzative	Capacità di lavorare in gruppo o in autonomia, organizzazione e gestione del tempo, empatia e flessibilità, team building, pianificazione e gestione di progetti
Capacità e competenze tecniche	Negotiation skills, Drivers of Financial Value, Metodi per la valutazione economica degli investimenti, Business Process Management, Business Intelligence, Project Management.
Capacità e competenze artistiche	Nessuna di particolare rilievo
Altre capacità e competenze	n.a.
Patente o patenti	A, B
Ulteriori informazioni	Piena disponibilità a qualsiasi mobilità geografica
Allegati	Nessuno

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base art. 13 del D. Lgs. 196/2003.

In fede

Lecce, 7 ottobre 2021

