

**FORMATO EUROPEO
PER IL
CURRICULUM VITAE**



**INFORMAZIONI
PERSONALI**

Nome **MOLESE MASSIMILIANO**
Indirizzo **STRADA PROVINCIALE 62, 1 53019 CASTELNUOVO BERARDENGA (SI)**
Telefono **+39 3481526510**

E-mail Massimiliano@molese.it

Nazionalità Italiana
Data di nascita 08/09/19

75

ESPERIENZA LAVORATIVA

Marzo 2020 – ad oggi

EroiNORMALI – Think Tank

Ideatore e fondatore

- Realizzazione e costruzione di progetti con finalità sociali
- Referente delle istituzioni
- Interlocutore per la costruzione di progetti condivisi con soggetti terzi
- Responsabile del progetto “Think Local - EroiNORMALI”

Gennaio 2018 – ad oggi

Eatcare – Napoli (NA) Consultant Services

Owner

- Consulenza e sviluppo retail, con forte verticalità nel food
- M&A

Luglio 2018 – Luglio 2019

Maticmind SPA – Vimodrone (MI) System and Solution provider

Innovation&Digital ADVISOR

- Responsabile del piano di posizionamento digitale
- Supporto alla definizione delle strategie di crescita
- Identificazione delle società innovative ai fini di processi di acquisizione M&A

- Supporto al processo di interazione con Investitori istituzionali
- Definizione del piano di posizionamento del nuovo offering

Febbraio 2014 – ad oggi

SKYNET TECHNOLOGY Srl – Viale Giacomo Leopardi 31, 52025
Montevarchi (AR) Fashion Luxury&Goods – System and Solution provider

Presidente - socio

- Membro CDA
- Responsabile delle PR istituzionali
- Responsabile della definizione delle strategie per linee di crescita
- Consulente per la definizione dei processi digitali di innovazione
- Identificazione dei partner per finalità di M&A
- Responsabile delle attività di M&A
- Rapporti con Istituzioni Finanziarie

LUGLIO 2015 – ad oggi

ORCHESTRA Srl – Viale del Ghisallo 92,
20100 MILANO (Gruppo Fullsix Spa quotata al
mercato di Milano) DIGITAL – System and
Solution Provider

Socio

- Consigliere CDA

Giugno 2014 – a Dicembre 2017

FULLTECHNOLOGY Srl – Viale del Ghisallo 92, 20100
MILANO (Gruppo Fullsix Spa quotata al mercato di
Milano)
DIGITAL/ICT – System and Solution integrator

Vice President & Managing Director – CCNL Commercio/Dirigente

- Consigliere CDA
- Responsabile della migrazione ed integrazione del personale
- Definizione dell'offerta commerciale e delle attività di cross selling
- Identificazione delle partnership tattiche e strategiche
- Supporto alle attività di PR istituzionale
- Responsabile della consulenza a supporto dello sviluppo commerciale

Giugno 2011 – Giugno 2014

XENESYS Srl – Via Montanini 92,
53100 SIENA ICT – System and
Solution integrator

Direttore – CCNL Commercio/Dirigente

- Creazione e Gestione della BU Innovative Lease, Soluzioni e servizi ICT da Capex ad Opex
- Definizione e creazione della nuova offerta di servizi ICT, outsourcing e insourcing
- Gestione dei rapporti con i principali Player, (EMC,CISCO,HP,IBM, Vmware,Oracle...), per l'implementazione di nuove soluzioni digitali e strategiche: Cloud, Mobile computing, Security, Internet of things, Big Data, Enterprise application, Saas.
- Supporto alla gestione commerciale e supervisione tecnica dei Clienti Enterprise
- Referente dei rapporti in essere con la società Gartner per la condivisione del piano strategico
- Organizzazione della struttura acquisti e definizione della contrattualistica
- Supporto alla Divisione Legale per la definizione, costruzione e sottoscrizione dei contratti in logica servizi: outsourcing, insourcing, fleet management, cloud computing.

Gennaio 2009 – Aprile 2011

ECS SA (Gruppo Bancario Société Générale)

106 rue de Trois Fontanot 92751 Nanterre Cedex-
Paris (Francia) Financial/ICT – System integrator

European Strategic Partner&Alliance Director – CCNL Commercio/Dirigente

- Identificare, implementare e sviluppare la strategia europea del gruppo
- Coordinamento diretto di 16 paesi al fine di garantire un approccio al Mercato coerente con l'identità del Gruppo
- Referente dei rapporti con i principali Istituti di Credito Internazionali per il funding e Top Player del Mercato ICT a livello europeo per la condivisione di strategie commerciali
- Gestore di un comitato di condivisione "Top Customers WW" per la selezione dei nuovi trend Finance/IT
- Responsabile relazione istituzionali, stampa e lobbying
- Membro del gruppo europeo di cross-selling con le società del Gruppo Bancario
- Membro del board europeo
- Referente per Banca d'Italia

Luglio 2007 – Aprile 2011

Wanlease Italia SPA (Gruppo Bancario Société

Générale) Piazzale S.Turr, 5 20149 Milano
Financial/ICT – Solution integrator SMB

Branch Director Italy – CCNL Commercio/Dirigente

- Costituire e amministrare una nuova società del Gruppo Bancario Société Générale volta alle necessità finanziarie per l'approvvigionamento dell' ICT del Mercato della PMI
- Implementazione della strategia di "go to market" esclusivamente attraverso il Canale
- Cross selling con il Gruppo Bancario: proposizione diretta dei servizi ICT a valore aggiunto alle aziende clienti in target
- Referente dei rapporti in Assilea
- Definizione della contrattualistica in ottemperanza con le regolamentazioni locali
- Responsabile relazione istituzionali, stampa e lobbying

- Campionatura dei servizi ICT innovativi per il mercato ICT ed integrazione coerente con l'identità aziendale
- Referente dei rapporti con gli istituti finanziari ed ASSILEA per le attività di cartolarizzazione e funding

Ottobre 2005 – Giugno 2007

Ecs International Italia SPA (Gruppo Bancario Société Générale) Piazzale S.Turr, 5 20149 Milano
Financial/ICT – Renting ICT Company and System

integrator Business Development Manager –

CCNL Commercio/Quadro

- Membro del comitato esecutivo di Gruppo per la definizione del progetto “ ECS 2010”: da Leasing company a System integrator
- Responsabile del Marketing, Direct Marketing, Business partner, Strategic Team
- Responsabile delle acquisizioni di gruppo in ambito servizi per il Mercato locale
- Coordinatore del team dedicato alla costruzione, implementazione e gestione della nuova offerta tecnica
- Creazione della BU “Ecs Solutis”, la divisione servizi a valore aggiunto in ambito ICT dedicata alla gestione completa dell’infrastruttura tecnologica
- Referente delle partnership con i principali Brand per il varo di servizi e soluzioni ICT

Gennaio 2005 – Settembre 2005

Ecs International Italia SPA (Gruppo Bancario Société Générale) C/Constitucion 3, 1° - Barcellona
Financial/ICT – Renting ICT Company

Business Partner Manager Italy&Spain – CCNL Commercio/Quadro

- Coordinare e supportare lo start-up della Divisione Business Partner in Spagna
- Gestire i rapporti con le società del Gruppo per implementare le attività di condivisione del portafoglio clienti
- Definire l’offerta servizi e le partnership locali
- Coordinare lo sviluppo del nuovo CRM aziendale per i paesi di competenza

Settembre 2003 – Dicembre 2004

Ecs International Italia SPA (Gruppo Bancario Société Générale) Via Gattamelata, 41 20149 Milano
Financial/ICT – Renting ICT Company

Business Partner Manager Italy – CCNL Commercio/I° Livello

- Costruire il team italiano dedicato
- Definire i contratti e le logiche di funzionamento
- Supportare le strategie internazionali
- Organizzare la comunicazione e gli eventi dedicati
- Membro del comitato “Sister Company SG”

- Ideatore e gestore dei VAS ICT per il gruppo Telecom Italia
- Referente in Assilea
- Responsabile della contrattualistica e delle controversie

Gennaio 2002 – Agosto 2003

Ecs International Italia SPA (Gruppo Bancario
Société Générale) Viale Bruno Buozzi, 32 00197
Roma
Financial/ICT – Renting ICT Company

Business Partner Key Account South Italy – CCNL Commercio/II° Livello

- Supportare ed implementare le strategie nazionali
- Contribuire alla definizione di una contrattualistica “ad hoc” per le esigenze del mercato ICT
- Acquisire la view del mercato ICT e calarlo nell’attuale offerta commerciale
- Supportare le fiere ed eventi di settore

Gennaio 2000 – Dicembre 2001

Fi.Me Service Srl – Agenzia di Ecs
International Italia Spa Vico San Nicola alla
Dogana, 9 80133 Napoli

Consulente – Libero professionista munito di partita iva

- Presto consulenza atta a definire i processi e le metodologie di acquisizione dei clienti
- Supporto lo studio dei contratti in funzione delle esigenze della PAC/PAL
- Gestisco commercialmente la relazione con i clienti in ambito PAC

Gennaio 1999 – Dicembre 1999

FMD SRL
Via Santo Stefano, 1 80127 Napoli

Consulente – Libero professionista munito di partita iva

- Erogo consulenza inerente gli aspetti normativi necessari per la pianificazione, realizzazione ed implementazione di soluzioni ICT in ambito PAC/PAL quali: Carta servizi al cittadino, Cup, Carta identità elettronica...

Settembre 1998 – Febbraio 1999

Università di Napoli “Federico II”

– AIPA Partecipante selezionato –

rimborso spese

- Partecipo al gruppo di studio per l’analisi e la risoluzione delle problematiche giuridiche inerenti l’implementazione dell’e-government, nel rispetto della L.59/97

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Novembre 1998

Università di Napoli "Federico II" – Corso di Laurea in
Giurisprudenza Prof. Raffaele Ajello – Storia del Diritto
Italiano

"Il Mezzogiorno: la rinascita culturale napoletana alla fine del seicento"

Luglio 1993

Liceo Classico di Napoli "J. Sannazaro"

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi

ufficiali.

MADRELINGUA ITALIANO

ALTRE LINGUA

INGLESE

- Capacità di lettura Eccellente
- Capacità di scrittura Buono
- Capacità di espressione orale BUONO

FRANCESE

Buono

Buono

Sufficien

te

CAPACITÀ E COMPETENZE

RELAZIONALI

Ho avuto la possibilità di vivere in diverse nazioni, di condividerne lo spirito e l'influsso culturale e di confrontarmi con colleghi aventi estrazioni professionali differenti e specifiche.

L'attenzione che ho ricevuto nel gruppo società générale finalizzata ad accompagnare la mia crescita professionale e personale mi ha permesso di misurarmi con traguardi importanti, di comprendere il valore del team, l'importanza della delega e la velocità nel disaminare una problematica in modo ampio ed esaustivo.

La mia naturale propensione caratteriale all'interazione relazionale mi permette di stabilire una comunicazione rapida e semplice nel rispetto di ruoli e funzioni.

Praticare a livello amatoriale il golf è servito a coniugare questa mia propensione con opportunità professionali significative

CAPACITÀ E COMPETENZE

ORGANIZZATIVE

Ho gestito gruppi di persone eterogenei sia in termini numerici che di qualifiche professionali. Ho potuto rispondere in prima persona di obiettivi impegnativi, assumendomi la responsabilità dei mezzi per raggiungere il risultato, nel rispetto del ruolo e dell'identità aziendale.

La flessibilità mentale mi ha concesso di spaziare dagli ambiti puramente finanziari a quelli propri dell'ICT, passando per gli aspetti di mera normativa.

Sono in grado di strutturare, definire ed implementare una progettualità nel rispetto delle richieste aziendale ponendo particolare attenzione al corretto e continuo coinvolgimento di tutte le strutture aziendali.

Gestire strutture trasversali ha bilanciato la naturale propensione a perseguire il risultato con il doveroso rispetto delle altre strutture aziendali

CAPACITÀ E COMPETENZE

TECNICHE

Fino al 2005 ho intrapreso un percorso di formazione volto a profilare le mie competenze professionali per ruoli manageriali, corsi : leadership, public speaking, il potere della delega, project financing – la gestione rendicontata, il valore del team, negoziazione commerciale, gestione strategica del cliente, analisi di bilancio e credit check, business plan- visione strategica dell'azienda, lingua inglese, lingua francese.

Corsi tenuti da:

Internal academy, mercury international, cerved, bc.

In seguito, ovvero dal 2005 in poi, alla luce del nuovo posizionamento

Aziendale sono stato introdotto in un programma di formazione full time per acquisire le competenze del mercato ict, per cui corsi di: ict management, ict strategic sourcing, crm – uno strumento di conoscenza, networking&wireless, ict business innovation, bi-business discovery, it risk management, cloud computing, mobile- l'azienda in mobilità, big data, security management, il contratto di outsourcing, ict outsourcing&cloud- un contratto efficace, direct marketing, finance & ict, costruire una partnership, budget ict-manage and perform.

CORSI TENUTI DA:

INTERNAL ACADEMY, MERCURY INTERNATIONAL, IT CONSULTING, AUDENCIA, EDHEC, SG ACADEMY, BC

PATENTE O PATENTI A-B