

CURRICULUM VITAE PIETRO L'ERARIO

Nome:
Pietro

Cognome:
L'Erario

Data di nascita:
09/09/1967

Luogo di nascita:
Napoli, Italia

Profilo LinkedIn:
it.linkedin.com/in/pietrolerario/

PERCORSO PROFESSIONALE

Set. 2014 – presente

Estia S.r.l.

Estia nasce dalla cessione di un ramo d'azienda di Netcom Group. Nel settembre del 2014, Estia eredita una business unit industriale e commerciale di Netcom, competenze, prodotti, clienti e relativo fatturato.

Società che offre soluzioni e servizi di consulenza, Estia ha esperienza e competenze nel settore dell'ingegneria e particolare competenze anche nel settore Assicurativo, In particolare nell'ingegneria dei Trasporti, traffic management, train control and signalling systems solutions and services, nelle Telecomunicazioni e Media, network planning, optimization & testing; Mobile & Multimedia test & validation services, e in quello Assicurativo, emittori di Polizze Individuali e di Gruppo, servizi per la gestione delle Missioni e soccorso stradale, nonché in generale nelle applicazioni Server/Mobile.

Proprietario e Amministratore Unico.

Con la responsabilità di guidare gli sforzi di sviluppo del business e di gestire progetti sia per i clienti acquisiti che per i nuovi. Guido inoltre il processo di sviluppo del business dal primo incontro con i Clienti per la definizione della proposta, alla valutazione, lo sviluppo della suddetta proposta fino alla chiusura dei contratti. È di mia competenza anche la gestione di progetti/commesse di consulenza specialistica in tutte le fasi del ciclo di vita del progetto. Responsabile di tutto il management, compreso la gestione dell'ufficio tecnico e commerciale, del Portafoglio Clienti e del personale dal reclutamento allo sviluppo delle competenze in generale.

Ago. 2006 – Ago. 2014

NetCom Group Spa (già Netcom Engineering Spa)

Il Gruppo NetCom è costituito da una holding operativa e da società controllate e consortili, ciascuno con specifiche competenze professionali e tecnologiche.

Direttore Commerciale. Responsabilità e compiti: responsabilità globale per le vendite, il

marketing e tutte le funzioni di client's service per tutte le società del Gruppo NetCom. A capo dello sviluppo strategico aziendale, compreso la definizione dei prezzi e del brand strategy per i singoli prodotti e servizi offerti, responsabilità e tutoring dei Key Account Managers, responsabile per lo sviluppo delle strategie del Dipartimento Risorse Umane per la ricerca e reclutamento di personale di alta specializzazione. Clienti acquisiti: Axa Assistance, Sky Italia, ABI, Ericsson, H3G, Vodafone, Selex ES, Giugiaro, Fiat Industrial, Huawei Technologies, MBDA Missile Systems, Qualcomm e AlmaViva.

Ulteriori relazioni provenienti da reti professionali/personali e da precedenti rapporti di lavoro: Poste Italiane, PosteCom, Poste Mobile, Tim, Wind, Italo (NTV), Mediaset, LG Electronics, Alcatel-Lucent, Bombardier, Ansaldo STS, Fendi, Calvin Klein, SIAE, INQ Mobile, Samsung, Sirti, Italtel, Unipol SAI, ISP Assicura.

Direttore Generale. Mantenendo le responsabilità precedenti, si sommano anche le responsabilità per la pianificazione tattica di livello superiore e per il business strategico complessivo, mantenendo la direzione e l'organizzazione di tutta la società; seguendo nel particolare tutte le iniziative ed i progetti del Consiglio di Amministrazione, compreso la loro attuazione e finalizzazione. Preparo la maggior parte dei documenti finanziari, responsabile per la gestione del controllo dei costi, della ricerca e perfezionamento di qualsiasi processo o procedura indirizzata al miglioramento delle piattaforme aziendali in termini di business, organizzazione, forza vendita e reclutamento di talenti e gestione del loro percorso professionale e fabbisogni formativi.

Vice Presidente per le Operazioni Internazionali. Responsabile di più Regioni, Europa, Sud America e Medio Oriente. Leadership strategica a sostegno della crescita nei mercati internazionali, realizzazione della strategia internazionale globale e responsabilità per le scelte delle relative proposizioni. Sviluppare e seguire reti nazionali e internazionali di rapporti a sostegno della crescita dei mercati esteri e di destinazione dell'azienda. Elaborare offerte e stipulare contratti per la vendita e l'acquisto in base al piano industriale annuale approvato dal Consiglio di amministrazione. Facilitare l'integrazione tra la divisione internazionali, tra gli uffici all'estero e le relative sedi connesse. Responsabile della realizzazione delle proposte e dei tempi di consegna per i relativi mercati esteri di competenza, avvalendosi dei cross-functional departments. Compiti di assicurazione e verifica della bontà dei programmi operativi e di sviluppo del business in relazione alle esigenze dei mercati internazionali. Responsabile per l'acquisizione di talenti a livello di divisione, dello staffing, dello sviluppo e della loro formazione professionale. Responsabile per le relazioni industriali e sindacali, sia in Italia che all'estero secondo quanto stabilito dal Consiglio di Amministrazione, in sostituzione e/o di concerto con il Presidente. Rete professionale e relazioni con i Clienti: Ericsson Medio Oriente (Dubai), Huawei Arabia Saudita e Pakistan, Nokia Siemens Network Arabia Saudita, Mobily (Operatore telefonico 3G/4G/LTE in Arabia Saudita), STC (Operatore telefonico 3G/4G/LTE in Arabia Saudita), Zain (Operatore telefonico 3G/4G/LTE in Arabia Saudita), OSN (la più grande Tv satellitare Araba come service provider), Bechtel/BinLaden (settore Ferroviario Arabo), SABB/NCB (settore Bancario dell'Arabia Saudita), Qanawat Investments S.A., TIM Participações, Huawei Brazil, Fiat do Brazil, Claro (Operatore Mobile "brasiliiano") e Ericsson Telecomunicações.

Feb. 2003 – Lug. 2006

Altran Italia Spa – Altran Group

Altran è una multinazionale francese specializzata nella consulenza ingegneristica con uno staff di oltre 20.000 dipendenti in più di 20 nazioni.

Business Unit Manager. Nel febbraio 2003, ho assunto l'incarico e responsabilità per la crescita delle filiali di Roma e Napoli senza limiti territoriali. Seguendo la mia missione, ho sviluppato il business attraverso la ricerca di clienti e opportunità, il reclutamento di personale altamente specializzato (seguedone le necessità formative e professionali) in base alle esigenze dei stessi clienti, staffandoli adeguatamente e gestendo le fasi di avanzamento delle commesse acquisite fino al relativo invoicing, gestendo in completa autonomia il bilancio della mia BU, dal forecasting all'invoicing fino al supporto del recupero credito laddove necessario. Fino al luglio '06, ho gestito un team di circa 45 ingegneri. Nel frattempo, ho esteso la mia base clienti ai settori quali Aerospace, Retail, Finanza, TLC e PA. Nel 2005, come **Senior Manager**, ho seguire la crescita di nuovi Manager Junior presso la filiale di Roma, seguendoli come Tutor in tutto il loro percorso di crescita professionale. Da gennaio '06 passo con la carica di **Direttore Esecutivo** alla responsabilità del settore TLC, a capo della mia Education Specialists Unit, responsabile delle vendite a amminitrazione della business unit e dei relativi fornitori; le mie responsabilità comprendevano la definizione di un Business Plan, dei previsionali di budget, e la definizione di un Training Calendar con relativa acquisizione degli Education Services per i miei collaboratori.

Ho sviluppato e mantenuto rapporti commerciali con clienti quali Ericsson Telecommunication, Ericsson Lab Italy, H3G, TIM, WIND, Vodafone IT, Vodafone UK, Lucent, Motorola, LG Electronics, Compal Taiwan, SIAE, Seceti Banking Group, Banca d'Italia, Fendi, Fideuram, Telespazio, Alenia Spazio, AXA Assistance, Poste Italiane, Teleca, Marconi Selex, Altran Technology UK, Acscience & Lore France and Netarchitects Belgium.

Finalista a Parigi e secondo classificato categoria Senior al **Trofeo Internazionale per i Business Manager 2004**, con la seguente motivazione: "migliore divisione per crescita del business e di personale qualificato".

Dal 2005, **Business Executive & Senior Coacher.**

Partecipazione al percorso di direttore responsabile di sede.

Mar. 2000 - Gen. 2003

I.T.S. Spa

Transfer Coordinator per le attività di manutenzione e consolidamento dei prodotti software relative alle centrali telefoniche AXE installate presso le sedi estere della Ericsson, Ungheria, Olanda e Messico, da trasferire in Italia.

Docente e Tutor per i 30 nuovi assunti ITS da coinvolgere nella attività Ericsson.

Project Manager e Primo Riferimento Ericsson per l'outsourcing della Manutenzione dei Prodotti RDS (Residential Services).

Provisioning Manager per la Business Unit TLC, responsabile del business verso gli uffici Ericsson dislocati in Italia, Brasile, Messico, Olanda e Ungheria.

Business Development Manager per l'area TLC, sviluppando e mantenendo relazioni legate al business con Clienti come Ericsson Telecomunicazioni, Ericsson Lab Italy, TIM, INTRACOM AB, H3G Italy, Infotel Italy, Alenia Space, Saritel, Avaya e Alcatel. Ho gestito più di 50 ingegneri coinvolti in progetti di outsourcing e in attività di assistenza tecnica, con un turnover relativo di oltre 5 M€.

Nov. 1991 - 2000

Ericsson Lab Italy Spa (già Erisud Spa) - Ericsson Telecomunicazioni

Docente e Tutor: telefonia fissa e mobile, centrale telefonica AXA, PSTN & ISDN, linguaggi proprietari Ericsson PLEX e ASA (Assembler).

Sviluppatore Software / Progetti Ericsson FMp2, FMp2 Italy, FMp3 e FMp4, sviluppo software per la AXE-10, dallo studio di fattibilità al rilascio in esecuzione (AXE Subsystem SSS and SCS, protocolli usati: DSS1, ISUP, FSK and DTMF).

Responsabile del CRT (Traffic and Control ISDN Product Area).

Partecipazione al progetto SCS Product Area Transfer per il trasferimento dei Prodotti di responsabilità della Svezia da trasferire all'Italia. Sono rimasto a Stoccolma per alcuni mesi, divenendo dopo **Membro del SCS Product Committee**.

Responsabile di Processi e Metodi per il software relativo ai prodotti Ericsson in maintenance e in phaseout.

Team Leader and Maintenance Responsible for AXE (PSTN & ISDN). Anche responsabile per i relativi performance indicators (problem solving, patch quality, corrections released to final internal customers in Dallas, Dublino, Mexico City e Roma).

ISP (in service performances) e **Customer Care Responsible** per i prodotti RDS (Residential Services).

Project Manager per il progetti Galaxy, gestione di tutti i prodotti software di Ericsson Italia nello stato di manutenzione, con la relativa responsabilità sui processi e metodi e la partecipazione ai meeting di progetto Ericsson nello specifico a Stoccolma, Londra e Budapest.

Membro Permanente dell' EPG, Engineering Process Group

Best KEY Function Substitute: Top Executive Substitute per il coordinamento di tutte attività di manutenzione di Ericsson Global Product Centre AXE.

Area Trainer Responsible per "Ericsson Maintenance Methods & Processes" per tutti i nuovi assunti in Ericsson Lab Italy Spa.

FORMAZIONE

- . Istituto Internazionale di Management di Parigi. Altran Business School, 2003-04
- . 3-anni Ingegneria Elettronica, Università Federico II di Napoli, 1985-88
- . diploma in Informatica all' IIIV ITIS di Fuorigrotta (Napoli), 1984-85

INFORMAZIONI AGGIUNTIVE

. **Disponibile a trasferimenti all'estero per periodi breve e di lungo termine su progetto**

. Buona conoscenza della lingua inglese

. Conoscenza informatiche:

Linguaggi di programmazione: Plex, Plex-C, HLPlex, C, Turbo PASCAL, Assembler
Sistemi Operativi: Windows 98/2000/XP, Open Windows Solaris, Unix, MS-DOS

. Sessioni di formazione Manageriale:

Team working, leadership, negotiation, interpersonal communication, project management - **Ericsson (Pagani, Rome, Stockholm)**

Business management, administration, qualification meeting, business prospection, coaching, employee management, recruitment - **Altran (Rome, Paris)**

. Interessi personali: Ippica, scacchi, tennis

. Membro attivo del **Rotary International**