



## Ing. Giuseppe De Giovanni

mobile: +39 334 3089612

giuseppe.degiovanni@sosbiz.biz

www.sosbiz.biz

Educazione	<u>Ingegneria Meccanica</u> , (1983) Università di Roma "La Sapienza" (110/110 lode). <u>Master Universitario II livello in "Management Energia e Ambiente"</u> , (2004) Università degli Studi di Roma "La Sapienza", Facoltà d'Ingegneria <u>School in Aviation Management (ENAV)</u> , (2010) Università di Bologna
Lingue	Italiano, Inglese, Portoghese

### EXECUTIVE SUMMARY

Giuseppe è laureato in Ingegneria Meccanica con lode presso l'Università di Roma "La Sapienza" dove ha conseguito un Master di II livello in Energy and Environment Management.

Giuseppe ha acquisito, sviluppato e applicato le sue competenze sulla gestione di "**eventi straordinari d'impresa**" come Southern Europe Product Supply Director e Customer Marketing Director durante la sua lunga (16 anni) esperienza in Procter & Gamble (Italia, Germania e Portogallo), come Direttore Generale e Marketing & Strategy Managing Director di Vectrix (start-up statunitense per la produzione e commercializzazione del primo maxi-scooter elettrico ad alte prestazioni), come Founding Partner nel settore di Management Advisory (Think Consulting, Roimax e Widar Advisory), come Strategy Development Advisor nel settore Aeronautico (ENAV: Provider Italiano dei servizi di navigazione aerea) e come Amministratore Delegato e Socio Fondatore di PMD – Planning Management Development srl, specializzata in Corporate & Business Development, Turnaround, Ristrutturazione del Debito, Operazioni Straordinarie e Monitoraggio delle performance aziendali.

Oggi Giuseppe è Presidente e Founder di SOS.BIZ, Strategic Organization Solutions, advisory firm specializzata in start-up, turnaround, corporate restructuring e development con l'approccio Corporate Genome e Organization DNA e Professional Associate presso TEFEN Management Consulting.

Giuseppe è stato Board Member della P&G Alumni (associazione degli ex Manager Procter & Gamble), membro di ANDAF (Associazione Nazionale dei Direttori Amministrativi e Finanziari in cui è Segretario del Comitato Tecnico Corporate Governance & Compliance), Board Member di TMA Italy (Turnaround Management Association) e socio fondatore e membro del Collegio di Sorveglianza di AMPIT (Associazione Manager Professionisti Italiani).

Giuseppe insegna materie di Corporate Governance, Business Management, Gestione della Crisi d'Impresa e Ristrutturazione del Debito

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

### MAR. 2017 - presente      TEFEN MANAGEMENT CONSULTING (Professional Associate)

Tefen Management Consulting è una società globale di consulenza manageriale, quotata in borsa, con uffici in Nord America, Europa e Asia. Fondata nel 1982 in Israele, l'azienda ha accresciuto la sua reputazione internazionale collaborando con alcune delle aziende più grandi e in più rapida crescita al mondo aiutandole nel migliorare e rafforzare l'eccellenza delle loro prestazioni.

### LUG. 2012 - presente      SOS.BIZ - Strategic Organization Solutions (President & Founder)

SOS.BIZ è un "Incubatore Industriale" per aziende durante le tipiche fasi di gestione straordinaria: Start Up, Turnaround, Ristrutturazione del Debito e Business Development. Il focus di SOS.BIZ è l'elaborazione di metodologie e processi di re-engineering organizzativo e corporate basati sul concetto di "Corporate Genome" e "Organization DNA".

### DIC. 2013 – MAG.2016      PMD - Planning Management Development (CEO & Founding Partner)

PMD Consulting si occupa di elaborazione analisi strategiche, due diligence, piani di marketing e d'innovazione, elaborazione e monitoraggio/realizzazione di piani industriali, ristrutturazione del debito, valutazioni economico/finanziarie, modelli e sistemi di governo. Il punto di forza e differenziazione di PMD nel panorama consulenziale italiano è fondato sulla composizione dei partner/soci che vantano decenni di esperienze e competenze tecnico-manageriali in posizioni di leadership aziendale e professionale.

### LUG.2012 – DIC.2103      WIDAR Advisory (CEO & Founding Partner)

In WIDAR Advisory Giuseppe ha sviluppato e collaborato alla realizzazione di programmi di gestione straordinaria dell'impresa, dalla fase di start-up a quella di sviluppo. Ha inoltre operato nelle tematiche organizzative e di *corporate governance*.

### DIC.2011 – LUG.2012      ROIMAX (CEO & Founding Partner)

#### Dec.'11 – Founding Partner & Amministratore Delegato

ROIMAX è una Società di Consulenza Strategica e Gestione Temporanea d'Impresa composta da Manager che hanno ricoperto ruoli di leadership in aziende nazionali e multinazionali. ROIMAX si focalizza sulla gestione di eventi aziendali di natura **straordinaria**. I Partner hanno competenze e specifiche esperienze professionali per gestire tutte le fasi di un processo straordinario di impresa, dalla definizione dello sviluppo strategico fino alla gestione della fase operativa e realizzativa del progetto.

### DIC.2009 – NOV.2011      ENAV (Strategy Program in staff all'AD)

Sett.'10 – Nov.'11:      Responsabile, in staff all'Amministratore Delegato, della riprogettazione e realizzazione dei processi operativi ed del programma "Go-To-Market" per la **Funzione Sviluppo Commerciale** relativi alla vendita dei Servizi della Navigazione Aerea. Il Programma prevede non solo lo sviluppo del *Front Office* Commerciale e dei relativi processi interni di gestione dei prodotti/servizi (dalla Ricerca e Sviluppo alla Vendita e relative attività di Addestramento e Post-Vendita) ma anche lo sviluppo di Partnership Commerciali ed Alleanze Strategiche con l'Industria di Settore per aumentare la capacità di penetrazione nei mercati selezionati (Far East, Africa, ecc.).

Dic.'09 – Agosto '10:      Responsabile, in staff all'Amministratore Delegato, di redigere il **Programma di "Linee di Sviluppo Strategico"**. L'incarico si è concluso con la raccomandazione finale del riposizionamento dell'azienda (focus: riduzione strutturale dei costi e razionalizzazione del Core Business, sviluppo strategie per nuovo fatturato ed internazionalizzazione) che

ha incorporato sia gli aspetti "operativi" legati all'attuale normativa europea (in linea con la cosiddetta direttiva del Single European Sky II) sia gli aspetti "commerciali" per sfruttare gli asset di conoscenza del settore attraverso lo sviluppo di nuove capacità manageriali nell'ambito di un nuovo programma di espansione sui mercati internazionali.

---

**GEN.2009 – NOV.2009**                      **INCE (Agenzia Marketing e Comunicazione)**

---

**General Manager** "a progetto" per lo sviluppo di un piano di Turnaround e Rilancio dell'Agenzia di Comunicazione.

---

**GEN.2005 – DIC.2008**                      **VECTRIX EUROPE (Start-Up di Maxi-Scooter Elettrici)**

---

**Feb.'08 – Dic.'08:**                      **General Manager e Managing Director Marketing & Strategy**

**Responsabile del business di Vectrix Europe e del Turnaround Plan della Divisione Southern Europe (Italia, Spagna, Portogallo, Francia, Svizzera e Austria).** All'inizio di Gennaio 2008, per una incombente necessità di Cash Flow, Il Board Of Director della Corporation ha richiesto un *effort* particolare alle varie Divisioni Globali (Nord America, Nord Europa e Sud Europa) per riequilibrare gli investimenti (Marketing, Sales, R&D, Manufacturing) in relazione alla ciclicità del fatturato. Nella nuova posizione di General Manager Vectrix Europe, oltre alle responsabilità operative di Sales, Marketing, Technical After Sales e Finance, ho la leadership del Turnaround della regione Sud Europa. Contemporaneamente sono responsabile dello sviluppo strategie e marketing a livello europeo.

**Ott.'07 – Gen.'08:**                      **Chief Operating Officer**

**Responsabile delle Operations in Vectrix Europe .** Dopo la quotazione della Vectrix Corp. (Maggio 2007) a Londra, segmento AIM, nell'ambito di una riorganizzazione mirata ad uno sviluppo manageriale per sostenere la complessità e le sfide di un mercato particolarmente complesso, sono stato promosso e nominato **Chief Operating Officer Europe**, con responsabilità di Marketing, Area Tecnica (Sviluppo Rete Assistenza e Supporto After Sales, Corporate Affairs (CRM, PR, External Relations). In parallelo a questa nomina ho mantenuto la posizione di Managing Director Vectrix Roma.

**Sett.'06 – Sett.'07:**                      **Managing Director**

**Responsabile dell'avviamento e gestione della Divisione Commerciale in Italia e Responsabile dello sviluppo delle Strategie Corporate Affairs (PR Istituzionale, Consumer, Stampa) e Membro del CDA per Europa.** Dopo il lancio commerciale del MAXI-Scooter Elettrico Vectrix, la Vectrix Corporation ha aperto una nuova società in Italia, la Vectrix Roma srl, per sviluppare la rete commerciale ed il Business B-2-B e B-2-C a Roma che rappresenta il mercato più rilevante al mondo per la vendita di Maxi Scooters. Ho avviato un nuovo ufficio, due flagship Stores e una attività di Assistenza Tecnica post-vendita. Contemporaneamente ho sviluppato le strategie Corporate Affairs su PR e Affari Istituzionali.

**Gen.'05 – Ago.'06:**                      **Business Development Director**

**Responsabile dello sviluppo strutturale della start-up.** Entrato nel team della Vectrix Corporation, azienda americana creata nel 1996 per sviluppare e commercializzare Veicoli a Zero Emissioni di gas inquinanti ("ZEV") con una tecnologia studiata per le due ruote con l'incarico di creare l'architettura commerciale in Europa. Nello specifico ho curato lo sviluppo commerciale (strategie, distribuzione diretta/indiretta, piano di lancio) del prodotto e della relativa struttura organizzativa. Inoltre ho gestito tutte le PR ed i rapporti con le Istituzioni.

---

**OTT.2003 – DIC.2004**                      **MASTER IN ENERGY MANAGEMENT [Università La Sapienza, Roma]**

---

**GEN.2003 – SETT.2003****ROMEO GESTIONI (Servizi Immobiliari e Global Services)**

**Direttore Divisione Asset & Global Service. Responsabile di due Business Units: (i) Previdenza (Inpdai, Inpdap), (ii) Sviluppo/Servizi Mercato Privato**, per la Gestione del Patrimonio Immobiliare (Global Service) e la Gestione del Programma di Dismissione (Cartolarizzazione dello Stato: SCIP 1-2). Le responsabilità principali sono state: (i) elaborazione dei singoli Piani di Commessa e di Business Unit, (ii) sviluppo dei Piano Operativi di Divisione e dei relativi Flussi di Cassa. L'organizzazione della Divisione era formata da 50 persone con sedi a Roma, Napoli, Firenze. Il fatturato gestito è stato di 30 milioni €.

**NOV.2000 – DIC.2002****THINK CONSULTING (CEO & Founding Partner)**

**Founder e Partner della Società "Think Consulting s.r.l."**. La Società di Consulenza ha operato in ambito Strategic/Operational Marketing, Trade Marketing Innovation e Value Chain ed Organizzazione. Specificamente Think Consulting ha operato per aziende come Parmalat, Barilla, Pininfarina, Luxottica, Coca Cola in progetti di "branding" ed organizzazione.

**OTT.1984 – OTT.2000****PROCTER & GAMBLE (Largo Consumo)****Dic.'98 – Ott.'00****Direttore Customer Marketing Innovation [P&G Italy]**

**Responsabile della gestione strategica del programma "Win-in-the-Market" nell'ambito della Funzione Commerciale del Business Corporate della Procter & Gamble Italia.** Il focus specifico durante questo incarico è stato sui programmi di Innovazioni relativi all'area Customer & Shopper Marketing. Le seguenti funzioni hanno riportato a me: Sales, Finance, Marketing, Customer Service, Information Technology, Market Research.

**Feb.'98 – Nov.'98****Direttore Logistica & Corporate Customer Service [P&G Sud Europa]**

**Responsabile della Logistica e Corporate Customer Service per il Sud Europa (Italia, Spagna, Portogallo).**

Il business della regione di riferimento era di circa \$2,000MM di fatturato. L'Organizzazione di Customer Service e Logistica contava 150 persone tra manager e funzionari. Durante questo periodo sono stato membro del Leadership Team Europeo del Customer Service ed ho coordinato l'implementazione del programma "*Integrated Working Site (IWS)*" nella mia regione (IWS è un modello organizzativo avanzato per lavorare ad "alta performance").

**Set.'96 – Gen.'98****Direttore Logistica & Corporate Customer Service [P&G Italy]**

**Responsabile per la Logistica & Corporate Customer Service per la P&G Italia e Member of Management Committee.** La responsabilità ha coperto l'intera Supply Chain della P&G Italy: specificamente sono stato responsabile per la Logistica, Supply Planning, Total Order Management e tutte le transazioni Finanziarie con i Clienti. Il business corporate di riferimento includeva le seguenti divisioni: (i) Detergents (Laundry & Cleaning), (ii) Health & Beauty Care, (iii) Tissue & Towel, (iv) Colour & Cosmetics, (v) Fragrances and (vi) Pharmaceuticals. Il fatturato era di circa \$1,300MM. Il budget che ho gestito è stato di \$10,000M per ciò che riguarda le aree amministrative e di \$50,000M per la parte Distribuzione Fisica e Logistica Integrata. L'Organizzazione contava circa 100 people (la seconda più grande dopo la forza vendite). Come membro del Management Committee ho anche avuto responsabilità corporate per ciò che concerne aspetti organizzativi come progetti nell'area di "Strategy Development and Deployment", "Work Process Change", Pianificazione sul modello "Manufacturing Resources Planning o MRP-II".

**Gen.'94 – Ago.'96****Corporate Business Planning Manager [P&G Germany]**

**Responsabile per la Pianificazione del business corporate della Procter & Gamble Germany.**

I settori di business di cui sono stato responsabile a livello Product Supply erano: (i) Laundry & Cleaning, (ii) Paper, (iii) Health Care, (iv) Beauty Care, (v) Tissue/Towel & Cottons e (vi) Medical Hygiene. Il fatturato del Business Corporate della P&G Germany era di circa \$4,000MM. A livello di Planning ho gestito circa 2.000 referenze (SKU) con una media di più di 100 nuove iniziative

che coinvolgevano circa 300 referenze. Il business tedesco dell'Health & Beauty Care da solo rappresentava circa il 50% del totale europeo in termini di volume ed il 40% in termini di profitto. Da un punto di vista distributivo gestivo 6 distinti Trade Channels (Food & Drug, Farmacie, Dentisti, Electrical Appliances, Throat Drops ed Institutions/Hospitals) con 80,000 clienti attivi ed una media di 47,000 ordini di vendita al mese. Sotto il profilo organizzativo ero responsabile di 16 Managers e 17 Funzionari Amministrativi. Il budget che gestivo era di circa \$5,000M.

**Nov.'92 – Dic.'93 MMO & Customer Service Manager [P&G Portugal]**

**Responsabile di Materials Management & Customer Service per le divisioni di "Laundry & Cleaning" ed "Health & Beauty Care" in P&G Portugal.** Con un business il cui fatturato era circa \$60MM, i risultati più significativi raggiunti sono stati: a) Trade Receivables (Gestione Crediti): da 120 giorni a 50 giorni (risparmio di \$1.4MM); b) Inventario Prodotto Finito: riduzione di \$1.7MM (-30%), da 130 to 50 days (-58%); c) Logistics Costs: riduzione di \$1.5MM (-30%); d) Customer Service: miglioramento del Perfect Orders dal 70% al 90%.

**Apr.'92 – Ott.'92 Manufacturing & Distribution Operations Manager [P&G Portugal]**

**Responsabile per le Operazioni Produttive e Distributive della P&G Portugal.** Attraverso l'ottimizzazione del ciclo dell'ordine e delle attività produttive ho ridotto l'Inventario di Prodotto Finito da 40 a 5 giorni. Ho ottimizzato il Lay-Out Logistico del sistema distributivo nazionale centralizzando le Operazioni di Magazzino e Consegne in un unico Shipping Point. Da un punto di vista di Manufacturing ho riorganizzato i sistemi di produzione con l'installazione di macchine automatiche. Ho infine gestito un piano di Ristrutturazione (riduzione del 24% headcount) senza alcun impatto sindacale.

**Dic.'89 – Mar.'92 Direttore di Stabilimento [P&G Portugal]**

**Responsabile delle Operazioni di Manufacturing (Direttore di Stabilimento) della fabbrica di Oporto-Portugal.** Durante questo incarico ho gestito l'acquisizione e relativi processi di integrazione della Fabbrica (130 impegnati) acquistata dalla Procter & Gamble. In aggiunta alla responsabilità della unità produttiva ho creato il reparto di Distribution & Stock Management coordinando i sistemi e le procedure per l'importazione di Prodotto Finito dalle Fabbriche internazionali P&G. Ho gestito progetti di "capital investment" (circa \$6MM) per migliorare sia il prodotto (formulazione e packaging) sia triplicando la capacità produttiva.

**Lug.'89–Nov.'89 Warehouse Manager [P&G Italy]:** Responsabile di Magazzino Prodotto Finito e Distribuzione.

**Gen.'89–Giu.'89 Soap Making Department Manager [P&G Italy]:** Responsabile delle operazioni produttive del sapone Camay. Durante questo incarico ho gestito la chiusura del modulo produttivo nell'ambito di un programma di ristrutturazione europea.

**Mag.'88–Dic.'88 Project Engineer [P&G Germany]:** Responsabile del programma di training dei tecnici italiani.

**Ott.'87–Apr.'88 Production Department Manager [P&G Italy]:** Responsabile della Produzione Pampers (90 persone).

**Apr.'87–Sett.'87 Production Team Manager [P&G Italy]:** Responsabile di un Team di produzione (25 tecnici) nel modulo produttivo Pampers.

**Lug.'85–Mar.'87 Storeroom Manager [P&G Italy]:** Responsabile per lo start up del magazzino Parti di Ricambio e della relativa organizzazione logistica (circa 7,000 SKU's , 5 \$MM).

**Ott.'84–Giu.'85 Technical Services Engineer [P&G Italy]:** assunto in Procter & Gamble Italy nel reparto Manufacturing come Responsabile per i Servizi Tecnici.