


CURRICULUM VITAE

	NOME E COGNOME	Alessandro Mancini
	LUOGO E DATA DI NASCITA	Roma, 23 novembre 1964
	CITTADINANZA	Italiana
	RESIDENZA	Roma

OBIETTIVI PROFESSIONALI

Negli ultimi 20 anni ho svolto nel settore ICT/Telco diversi ruoli di responsabilità in ambito tecnico, amministrativo e di marketing, come Project Manager, Buyer e Product Manager, ricoprendo anche posizioni di coordinamento di team tecnici, e interagendo/collaborando con una vasta gamma di interlocutori, sia interni che esterni (partner e fornitori).

Ritengo di aver acquisito una significativa maturità professionale che, unita ad una naturale attitudine alla cooperazione tra gruppi, ad un solido approccio analitico strutturato in modalità "top down" e ad una spiccata capacità di intuizione e "problem solving", mi consente di svolgere con efficacia ruoli di responsabilità in numerosi ambiti, non necessariamente quelli in cui sono stato finora coinvolto.

Ambisco a far parte di una realtà lavorativa dinamica e in crescita per poter arricchire la mia conoscenza e formazione, e crescere insieme all'azienda per cui lavoro, assumendomi la responsabilità di ricoprire una posizione di coordinamento e management.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Società	Wind Telecomunicazioni S.p.A. / WindTre S.p.A.
Periodo	1999 - 31-10-2018
Mansione	<u>2013 - 31-10-2018</u>: CRM/CVM Product Manager - Business & Wholesale Marketing Responsabile delle principali attività di supporto a tutte le Campagne CRM Business, outbound e inbound, relative al segmento Small-Medium Enterprise (SME). Tali campagne sono realizzate con lo scopo di incrementare il Valore della Customer Base (CB) tramite azioni di Up-selling, Cross-selling e Upgrade, e di potenziare la Loyalty e diminuire il Churn tramite azioni di Prevention, Retention e l'elaborazione di un "Churn Predictive Model". Principali obiettivi realizzati: <ol style="list-style-type: none">1. Migliorare l'usabilità, in termini di velocità e rischio di errore, dei seguenti strumenti di lavoro forniti ai Canali CRM (Call Center e Sales): Modulistica Contrattuale, Script/Vocal Order, Welcome Letter, Promozioni.2. Migliorare la "Customer Experience" accrescendo la chiarezza e trasparenza dei principali touchpoints: Fatture, Moduli Contrattuali, Area Clienti, Script/Vocal Order, Welcome Letter.3. Analizzare e Monitorare l'andamento delle Campagne CRM tramite Report ad hoc.4. Definire ed Elaborare nuovi Modelli di Servizio Clienti basati sulla segmentazione della CB SME.5. Gestire e Presidiare l'intero Ciclo Passivo del CRM SME. Il dettaglio delle principali attività svolte come CRM/CVM Product Manager e l'elenco delle principali collaborazioni con Enti Interni e Fornitori possono essere consultati nella sezione finale "DETTAGLI ESPERIENZE PROFESSIONALI IN WIND". <u>2012 - 2013</u>: Senior Buyer - Direzione Finance & Procurement Responsabile delle Negoziazioni, Scouting Fornitori, Analisi Benchmark e RFQ ed Esecutore degli Ordini d'Acquisto dei principali apparati e servizi della Core Network e delle piattaforme Pre-Paid, IN e VAS (hardware, software, servizi di integration & commissioning, servizi di manutenzione, scorte apparati, servizi professionali).

Principali obiettivi realizzati:

1. Curare le Negoziazioni nei minimi particolari, garantendo in fase di acquisto sia gli standard qualitativi richiesti dalle soluzioni tecnologiche offerte dai fornitori, sia la minimizzazione dei costi.
2. Raggiungere un valore di Saving superiore al valore medio ottenuto dal Network Procurement Team.
3. Minimizzare il "Global Lead Time" nella gestione delle Richieste di Acquisto (RDA).
4. Gestire e mantenere i Contratti e gli Accordi Quadro.

Il dettaglio delle principali attività svolte come Senior Buyer e l'elenco delle principali collaborazioni con Enti Interni e Fornitori possono essere consultati nella sezione finale "DETTAGLI ESPERIENZE PROFESSIONALI IN WIND".

2011: Buyer - Direzione Finance & Procurement

Responsabile delle Negoziazioni, Scouting Fornitori, Analisi Benchmark ed Esecutore degli Ordini d'Acquisto dei principali apparati e servizi della Core Network e delle piattaforme Pre-Paid, IN e VAS.

Principali attività:

1. 180 ordini d'acquisto (19 Mln € di ordinato), saving totale di 3 Mln €.
2. Gestione e Manutenzione dei Contratti e degli Accordi Quadro.

2005 – 2010: Senior IN&Pre-Paid Service Development Project Manager - Dipartimento Sviluppo Servizi, Sistemi e Piattaforme - Direzione Information Technology

Project Manager e Coordinatore di un team di consulenti di Jazzware S.p.A, che svolgono attività di configurazione, sviluppo e test riguardanti oltre 60 progetti relativi ai sistemi e servizi della Piattaforma Pre-Paid e in particolare ai Servizi/Canali di Ricarica.

Principali obiettivi realizzati:

1. Gestire progetti, di cui alcuni molto complessi, in modalità end-to-end: analisi dei requisiti marketing, individuazione e progettazione della soluzione insieme al fornitore, richiesta di acquisto, pianificazione del progetto, sviluppo, implementazione e test.
2. Valutare tecnicamente le offerte di gara (RFQ) proposte dai fornitori.
3. Rappresentare Wind, in qualità di Project Manager, nei principali User Group internazionali relativi alla Piattaforma Pre-Paid di Ericsson.
4. Partecipare ai tavoli di lavoro con i partner europei della Star Map Alliance relativamente a progetti speciali.

Il dettaglio delle principali attività svolte come Senior IN&Pre-Paid Service Development Project Manager e l'elenco delle principali collaborazioni con Enti Interni, Partner Esterni e Fornitori possono essere consultati nella sezione finale "DETTAGLI ESPERIENZE PROFESSIONALI IN WIND".

1999 - 2004: IN&Pre-Paid Service Development Project Manager - Dipartimento Fixed and Mobile IN & Services Development - Direzione Network

Come Project Manager, oltre ad un ruolo di coordinamento e supervisione, svolge direttamente attività di configurazione, sviluppo e test in oltre 20 progetti relativi ai sistemi e servizi della Piattaforma Pre-Paid e in particolare ai Piani Tariffari e ai Servizi/Canali di Ricarica.

Principali obiettivi realizzati:

1. Gestire progetti, di cui alcuni molto complessi, in modalità end-to-end: analisi dei requisiti marketing, individuazione e progettazione della soluzione insieme al fornitore, richiesta di acquisto, pianificazione del progetto, sviluppo, implementazione e test.
2. Rappresentare Wind, in qualità di Project Manager, nei principali User Group internazionali relativi alla Piattaforma Pre-Paid di Ericsson.

Il dettaglio delle principali attività svolte come IN&Pre-Paid Service Development Project Manager e l'elenco delle principali collaborazioni con Enti Interni e Fornitori possono essere consultati nella sezione finale "DETTAGLI ESPERIENZE PROFESSIONALI IN WIND".

Società	Not-notonlytraining
Periodo	2004 - 2005
Mansione	Collaboratore tecnico audio-video Attività principali: ➤ sviluppo e realizzazione della presentazione audio-video di www.ingleseonthego.com (2004) ➤ sviluppo e realizzazione della presentazione audio-video di NOT - NotOnlyTraining (2005)

Società	CallNet Progres S.r.l. (Milano)
Periodo	1999
Mansione	Ingegnere-esperto di progettazione software ➤ Progetti principali: sviluppo di Case Base su sistemi CBR (Case Base Reasoning) ed integrazione con altre applicazioni e funzionalità (ACD, IVR, voice-mail, unified messaging, e-mail, e-business, Internet, CC inbound e outbound) nell'ambito di un progetto innovativo, basato su architetture di reti neurali, che realizza soluzioni complete per Call Center di nuova generazione. ➤ Attività di trial presso la filiale Cariplo di Milano - Lorenteggio.

Società	Radio Città del Capo (Bologna)
Periodo	1988 - 1992
Mansione	Autore, Regista e Conduttore di rubriche di musica classica in collaborazione con Ricordi S.p.A di Bologna

ALTRE QUALIFICHE

Iscritto alla S.I.R.E.N. (Società Italiana di Reti Neuroniche) nel 2001

ESPERIENZE DI VOLONTARIATO

<ul style="list-style-type: none"> ✓ Volontario presso l'Associazione Kim Onlus ("CASA DI KIM"): sostegno a bambini affetti da gravi malattie, per la maggior parte oncologiche, provenienti da varie aree disagiate nel mondo, in cura presso il Policlinico Gemelli, e accolti presso la Casa di Kim. ✓ Volontario presso l'Associazione "Doniamoci il Tempo" presso la Parrocchia di San Pio X a Roma: accompagno di anziani in condizioni di disagio fisico e/o mentale. ✓ Volontario presso l'Associazione Onlus "VPD" (Violenza Psicologica sulle Donne): distribuzione gratuita di pasti ai poveri senza fissa dimora, la domenica sera presso Piazza San Pietro.

FORMAZIONE E PUBBLICAZIONI

Istituto	PlugBoat 2018 - Venezia
Data	2018
Titolo	Pubblicazione dell'articolo "The innovative and versatile 'Valentino' full-electric boat class" (Antonino Capillo, Alessandro Mancini, Luigi Anniballi, Davide Giorgi, Gian Piero Joime, Emanuele Ferrandino and Fabio Massimo Frattale Mascioli) - Department of Information Engineering, Electronics and Telecommunications (DIET), University of Rome "La Sapienza" - Polo per la Mobilità Sostenibile Laboratories (POMOS), al Congresso "PlugBoat 2018 - Venezia"

Istituto	Siren - Società Italiana di Reti Neuroniche
Data	2001
Titolo	Presentazione e pubblicazione dell'articolo "Neurofuzzy Approximator based on Mamdani's Model" (F. M. Mascioli Frattale, A. Mancini, A. Rizzi, M. Panella, G. Martinelli) al congresso "XII Italian Workshop on Neural Nets - WIRN VIETRI 2001" https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-4471-0219-9_2

Istituto	Technische Universität Wien - Institut für Elektrische Regelungstechnik
Data	1998
Titolo	Presentazione e pubblicazione dell'articolo "Functional Approximation with Noisy Training Data using FBF Neural Networks" (F. M. Mascioli Frattale, A. Mancini, A. Rizzi, G. Martinelli) al congresso "International ICSC / IFAC Symposium on Neural Computation NC'98" http://infocom.uniroma1.it/~rizzi/Docs/Pubblicazioni%2019%204%202010.pdf

Istituto	Università degli Studi di Roma "La Sapienza"
Data	1998
Titolo	Laurea in Ingegneria Elettronica (indirizzo Telecomunicazioni) Punteggio: 110/110. Tesi di laurea, di tipo sperimentale, svolta presso i laboratori del Dipartimento Info.Com. dell'Università degli Studi di Roma "La Sapienza", con oggetto l'ottimizzazione di nuove tecniche di approssimazione funzionale mediante utilizzo di reti neurali basate sulla logica fuzzy.

LINGUE CONOSCIUTE

Lingua	Letta	Parlata	Scritta
Italiano	Ottimo	Ottimo	Ottimo
Inglese	Buono	Buono	Buono
Spagnolo	Medio	Medio	Medio

ATTITUDINI PROFESSIONALI E PERSONALI

<p>Persona fortemente motivata e portata alle relazioni interpersonali, aspira ad un lavoro preferibilmente da sviluppare in team. Spiccate capacità di analisi e di "problem solving", è abile nello svolgere in modo strutturato, in modalità "top down", incarichi in numerosi ambiti, sia tecnici che commerciali. Abile ad affiancare alle suddette capacità una spiccata propensione all'intuizione e alla creatività. Abituato a perseguire gli obiettivi prefissati anche in condizioni di pressione e in ambiti non strutturati. Consolidata abitudine a gestire i propri obiettivi nel rispetto delle regole e procedure condivise. Spiccata propensione al project management, allo scouting tecnologico, alla ricerca e all'innovazione e buona capacità di muoversi in contesti multiculturali e in rapida evoluzione con intuito e creatività. Spiccata propensione alla negoziazione. Buona capacità nel coordinare e promuovere lo sviluppo dei suoi collaboratori, ritiene fondamentale la trasparenza e condivisione degli obiettivi e delle informazioni. Attento agli aspetti fondamentali della comunicazione, in particolare alla trasparenza e coerenza, e alla forma ed efficacia comunicativa.</p> <p>Persona cordiale e socievole, dotata di saldi principi morali, sensibile e acuto osservatore delle necessità altrui, sempre pronto e disponibile al supporto e al sostegno di chiunque si trovi in condizioni di difficoltà. Considera la solidarietà e la cooperazione tra le persone un fattore alla lunga vincente anche in ambiti caratterizzati da forte competitività, applicando coerentemente il modello "win win" in qualunque contesto personale e lavorativo. Coltiva da sempre una grossa passione per la musica classica, jazz, rock-pop, ama effettuare viaggi per conoscere nuove realtà culturali. Pianista dilettante.</p>
--

DETTAGLI ESPERIENZE PROFESSIONALI IN WIND

Società	Wind Telecomunicazioni S.p.A. / WindTre S.p.A.
Periodo	1999 - 31-10-2018
Mansione	<p><u>2013 - 31-10-2018</u>: CRM/CVM Product Manager - Business & Wholesale Marketing</p> <p>Responsabile delle principali attività di supporto a tutte le Campagne CRM Business, outbound e inbound, relative al segmento Small-Medium Enterprise (SME). Tali campagne sono realizzate con lo scopo di incrementare il Valore della Customer Base (CB) tramite azioni di Up-selling, Cross-selling e Upgrade, e di potenziare la Loyalty e diminuire il Churn tramite azioni di Prevention, Retention e l'elaborazione di un "Churn Predictive Model".</p> <p>Principali obiettivi realizzati:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Migliorare l'usabilità, in termini di velocità e rischio di errore, dei seguenti strumenti di lavoro forniti ai Canali CRM (Call Center e Sales): Modulistica Contrattuale, Script/Vocal Order, Welcome Letter, Promozioni. 2. Migliorare la "Customer Experience" accrescendo la chiarezza e trasparenza dei principali touchpoints: Fatture, Moduli Contrattuali, Area Clienti, Script/Vocal Order, Welcome Letter. 3. Analizzare e Monitorare l'andamento delle Campagne CRM tramite Report ad hoc. 4. Definire ed Elaborare nuovi Modelli di Servizio Clienti basati sulla segmentazione della CB SME. 5. Gestire e Presidiare l'intero Ciclo Passivo del CRM SME.

Principali attività:

- **Evoluzione di tutta la Modulistica Contrattuale** (utilizzata dagli operatori di Call Center (CC) e dagli Agenti/KAM nelle campagne CRM) tramite moduli Excel altamente dinamici, progettati con macro e codice VBA, che consentono agli operatori di compilare rapidamente e facilmente i contratti con basso tasso di errore, semplificando le attività di back office.
- Produzione e manutenzione di Script/Vocal Order e Welcome Letter dinamici.
- Configurazione di Promozioni ad hoc su CRM.
- Sviluppo e Analisi di Report (tramite Siebel Analytics, MicroStrategy ed Excel) per il monitoraggio, con cadenza settimanale, delle operazioni di cambio piano tariffario, cambio classe, ampliamento SIM, attivazione opzioni, acquisto terminali. In particolare, nel 2016 è stato sviluppato un report ad hoc, eseguito e analizzato giornalmente, per monitorare, e indirizzare immediate azioni correttive e di potenziamento per la **Campagna GigaSmartphone 2016**, eseguita su diversi canali, che ha raggiunto l'obiettivo altamente sfidante, presentato nel Business Forecast del secondo semestre 2016, di vendere nei mesi Ottobre-Dicembre **6.400 smartphone**, con un ricavo complessivo di **2,6 Mln €**.
- Sviluppo e Analisi di Report (tramite MicroStrategy e post elaborazione su Excel) per la Segmentazione, il Profiling della clientela SME e la definizione di nuovi Modelli di Servizio.
- Definizione e pubblicazione mensile dei Messaggi in Fattura, aggiornamento ed evoluzione del Layout delle Fatture.
- Gestione e presidio del Ciclo Passivo CRM SME: emissioni RDA, richieste emissioni Oda, esecuzione BEF/ricessioni, report stanziamenti e accantonamenti.
- Supporto al progetto di Migrazione da Siebel Analytics a MicroStrategy, mediante sviluppo e test dei report migrati.
- Supporto al Progetto di "Revamp" dell'Area Clienti.
- Segmentazione della CB con sede nelle aree colpite dai Terremoti del Centro Italia e analisi/valutazione delle azioni di caring da mettere in atto.

Principali Collaborazioni con gli Enti Interni: Business Marketing, Business Product Development, IT Billing, Amministrazione Finanza e Controllo, Legal Affairs, Regulatory Affairs.

Principali Collaborazioni con i Fornitori: Network Contacts S.r.l., Contact Centre Sud S.r.l., Credit 2 Cash S.p.A., Tech Rain S.p.A., Poligrafica San Faustino S.p.A., Antezza Tipografi S.r.l., Poste Italiane S.p.A., In Voice S.r.l., Persado Italia S.r.l.

2012 - 2013: Senior Buyer - Direzione Finance & Procurement

Responsabile delle Negoziazioni, Scouting Fornitori, Analisi Benchmark e RFQ ed Esecutore degli Ordini d'Acquisto dei principali apparati e servizi della Core Network e delle piattaforme Pre-Paid, IN e VAS (hardware, software, servizi di integration & commissioning, servizi di manutenzione, scorte apparati, servizi professionali).

Principali obiettivi realizzati:

1. Curare le Negoziazioni nei minimi particolari, garantendo in fase di acquisto sia gli standard qualitativi richiesti dalle soluzioni tecnologiche offerte dai fornitori, sia la minimizzazione dei costi.
2. Raggiungere un valore di Saving superiore al valore medio ottenuto dal Network Procurement Team.
3. Minimizzare il "Global Lead Time" nella gestione delle Richieste di Acquisto (RDA).
4. Gestire e mantenere i Contratti e gli Accordi Quadro.

Principali attività:

- Responsabile della Negoziazione nella RFQ relativa all'implementazione in rete della architettura di Mobile Video Optimization. Partecipa al tavolo di lavoro VimpelCom per l'analisi e comparazione dei risultati delle RFQ relative alla Mobile Video Optimization, effettuate dalle varie OpCos del gruppo VimpelCom.
- Analisi del Budget della Core Network e delle piattaforme Pre-Paid, IN e VAS di Wind.
- Gestione e Manutenzione dei Contratti e degli Accordi Quadro.
- 223 ordini d'acquisto (**23 Mln €** di ordinato), saving totale (on top + in the budget) di **11 Mln €**.
- Rispetto al saving totale, pari a **100 Mln €**, ottenuto nel 2012 dall'intero team del Network Procurement (composto da 19 buyer), raggiunge l'**11% del saving, ossia più del doppio della media del team**.
- Contratto di Appalto con il fornitore ADS relativo alla manutenzione evolutiva sulla rete in ponti radio ("Progetto Microinterruzioni").
- Revisione del Contratto Quadro tra Wind ed Ericsson per includere la nuova architettura di Mobile Video Optimization.
- Negoziazione sui Servizi Bundle di Rete offerti da ADS (saving di **1,6 Mln €**).

Principali Collaborazioni con gli Enti Interni: Wind Network, IT, Amministrazione Finanza e Controllo, Vimpelcom Procurement, Orascom Procurement.

Principali Collaborazioni con i Fornitori: Ericsson Telecomunicazioni S.p.A., Hewlett-Packard Italiana

S.r.l., Alcatel-Lucent Italia S.p.A., Huawei Technologies Co. Ltd, Nokia Siemes Networks S.r.l., Italtel S.p.A., Assembly Data Sytem S.r.l., SIRTl S.p.A., CommsCon Italia S.r.l., Juniper Networks Italy S.r.l., Cisco System International, Aurora Telecomunicazioni, Acision Italia S.r.l., Vantrix, Mobixell, Atlantica, IBM, Emerson, Vector, CTDI, PICS, GMT, Peach Tree, Oracle.

2011: Buyer - Direzione Finance & Procurement

Responsabile delle Negoziazioni, Scouting Fornitori, Analisi Benchmark ed Esecutore degli Ordini d'Acquisto dei principali apparati e servizi della Core Network e delle piattaforme Pre-Paid, IN e VAS.

Principali attività:

- 180 ordini d'acquisto (**19 Mln €** di ordinato), saving totale (on top + in the budget) di **3 Mln €**.
- Gestione e Manutenzione dei Contratti e degli Accordi Quadro.

2005 – 2010: Senior IN&Pre-Paid Service Development Project Manager - Dipartimento Sviluppo Servizi, Sistemi e Piattaforme - Direzione Information Technology

Project Manager e Coordinatore di un team di consulenti di Jazzware S.p.A, che svolgono attività di configurazione, sviluppo e test riguardanti oltre 60 progetti relativi ai sistemi e servizi della Piattaforma Pre-Paid e in particolare ai Servizi/Canali di Ricarica.

Principali obiettivi realizzati:

1. Gestire progetti, di cui alcuni molto complessi, in modalità end-to-end: analisi dei requisiti marketing, individuazione e progettazione della soluzione insieme al fornitore, richiesta di acquisto, pianificazione del progetto, sviluppo, implementazione e test.
2. Valutare tecnicamente le offerte di gara (RFQ) proposte dai fornitori.
3. Rappresentare Wind, in qualità di Project Manager, nei principali User Group internazionali relativi alla Piattaforma Pre-Paid di Ericsson.
4. Partecipare ai tavoli di lavoro con i partner europei della Star Map Alliance relativamente a progetti speciali.

Progetti/attività principali:

- **Sviluppo e Configurazione, per tutte le campagne marketing Wind, dei Call Flow IVR 4242** per i servizi di ricarica tramite scratch card e dei servizi di ricarica con pagamento diretto o tramite bancomat/carta di credito sulla piattaforma per le ricariche elettroniche.
- "Telefonino Wind Estate 2006", "Nuovo Pieno Wind" e "Pieno Wind Voce e Messaggi", "Easy Dialoga Mobile", "Promo Card 2008", "Special Card 2009", "Summer Ricarica 2010", "Ricarica Bonus", "SMS Bundle", "Noi Italy", "Nuovo Servizio 4224", "Internet Card".
- **Eliminazione Costi Ricarica** (Decreto Bersani 02-02-2007), Migrazione servizi decade 4 (adeguamento alla delibera Agcom PNN 07/2008), Progetto Agcom nuova Carta Servizi.
- **Migrazione piattaforma prepagata Wind PPS 3.6.1 → CS 3.0**, cambio release Charging System Wind (CS3.0 → CS5.0).
- Valutatore tecnico di gara (RFQ) e Service Development PM nel progetto di **upgrade del sistema IVR 4242**.
- **Voucher Server Disaster & Recovery Solution**, Voucher Server PIN Encryption fase 1 e 2, Riconciliazione con il Voucher Server, IVR 4242 upgrade VXML IVR, Reengineering IVR 4242, Piattaforma MVNO.
- Ideatore e sviluppatore, in collaborazione con Engineering.IT, dell'interfaccia **Testing Tools** per i servizi IVR 4242. Coordinatore del progetto IVR Testing Tools.
- Presso la sede di Alpha a Dublino (ottobre 2005): Project Manager per Wind del Servizio di Ricarica Internazionale tra gli operatori mobili europei appartenenti alla Starmap Mobile Alliance (progetto **Roaming Recharge Broker**), lanciato da Wind in occasione dei Giochi Olimpici Invernali di Torino (febbraio 2006).
- Rappresentante Wind, dell'Area BSS Pre-Paid Systems, al Charging User Group Meeting 2010 di Ericsson tenutosi ad Atene.

Principali Collaborazioni con gli Enti Interni: Wind Network, IT, Amministrazione Finanza e Controllo, Marketing.

Principali Collaborazioni con i Partner Esterni: SIA-SSB S.p.A., Seceti S.p.A., Lottomatica S.p.A., MobilMat S.p.A., Operatori Starmap Mobile Alliance (O2-DE, O2-UK, O2-IE, One, Pannon, Sonofon, Sunrise, Telenor, Amena).

Principali Collaborazioni con i Fornitori: Ericsson Telecomunicazioni S.p.A., Hewlett-Packard Italiana S.r.l., Alcatel-Lucent Italia S.p.A., Huawei Technologies Co. Ltd, Comverse Technology Italy S.r.l., Engineering.IT S.p.A., Jazzware S.p.A., Alpha Group Ltd, Redknee UK, C.I.T.E.C. S.p.A., Oracle Italia S.r.l., Alfa Sistemi Telemedia S.r.l., ADS S.r.l.

1999 - 2004: IN&Pre-Paid Service Development Project Manager - Dipartimento Fixed and Mobile IN & Services Development - Direzione Network

Come Project Manager, oltre ad un ruolo di coordinamento e supervisione, svolge direttamente

attività di configurazione, sviluppo e test in oltre 20 progetti relativi ai sistemi e servizi della Piattaforma Pre-Paid e in particolare ai Piani Tariffari e ai Servizi/Canali di Ricarica.

Principali obiettivi realizzati:

1. Gestire progetti, di cui alcuni molto complessi, in modalità end-to-end: analisi dei requisiti marketing, individuazione e progettazione della soluzione insieme al fornitore, richiesta di acquisto, pianificazione del progetto, sviluppo, implementazione e test.
2. Rappresentare Wind, in qualità di Project Manager, nei principali User Group internazionali relativi alla Piattaforma Pre-Paid di Ericsson.

Progetti/attività principali:

- **Sviluppo e Configurazione, per tutte le campagne marketing Wind, dei Call Flow IVR 4242** per i servizi di ricarica tramite scratch card e dei servizi di ricarica con pagamento diretto o tramite bancomat/carta di credito sulla piattaforma per le ricariche elettroniche.
- **Sviluppo e configurazione degli Alberi Tariffari della piattaforma Pre-Paid per tutte le campagne marketing Wind.**
- Personal Number / Numero Unico, Ricarica da altro numero, Prepagato Fisso, Credito Unico, **Passaggio LIRA → Euro**, Prepagato Corporate, "Wind Eureka", "TeleReWind" e "Pago Wind Facile" con MobilMat, "Easy Ricarica" con SSB, Ricarica via ATM con SSB e Seceti, Servizi di Ricarica con Lottomatica, "Wind Evolution Voce e SMS", "Noi Wind Voce e SMS", "Pieno Wind", "Call Your Country".
- Presentazione presso la sede HP di Annessy (Francia) dei requisiti Wind per la nuova release del sistema IVR 4242 (2003).
- Ideatore, in collaborazione con Ericsson, della **nuova GUI delle Tariffe del Prepagato** per la quale Wind è stata FOA PPS 3.5 nel 2002. Tale GUI è divenuta standard Ericsson a partire dalla release PPS 3.6.
- Rappresentante Wind dell'Area Sviluppo Servizi Pre-Paid nei seguenti Pre-Paid User Group meeting di Ericsson: Amsterdam (2001), Lubjana (2002).

Principali Collaborazioni con gli Enti Interni: Wind Network, IT, Amministrazione Finanza e Controllo, Marketing.

Principali Collaborazioni con i Fornitori: Ericsson Telecomunicazioni S.p.A., Hewlett-Packard Italiana S.r.l.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D. lgs. n. 196/2003 e del Regolamento UE n. 679/2016.

Roma, 13 dicembre 2018

Alessandro Mancini

