

## INFORMAZIONI E PROFILI PERSONALE

Nome

**ALBERTO PIGLIA**

Nazionalità

Italiana

## ESPERIENZA LAVORATIVA

Da Gennaio 2013

### **Ars et Inventio Innovation@BIP**

#### **Partner**

Consulenza strategica e formazione nell'area dell'Innovation Management per le aziende. Le aree di intervento sono strategia aziendale, i processi e l'organizzazione dell'innovazione, la creatività, la cultura aziendale ed il change management. Responsabile area formazione e dell'Ufficio di Roma.

Attività di consulenza e formazione su Marketing, Customer Experience, Innovation management, Sviluppo della cultura dell'innovazione, Sviluppo di soluzioni innovative a problemi aziendali attraverso uso della creatività, Business Modelling per cliente di diversi settori quali: Abbvie, BPER, Generali Ina Assitalia, Elis, Enel, Enel Green Power, Euler Hermes (Gruppo Allianz), Europcar, Lottomatica, Roche, Sparkle, Telecom Italia:

Membro della Commissione Startup della Regione Lazio  
Mentor di startup per Startupbootcamp.

NOKIA

Luglio 2011 – Dicembre 2012

### **Nokia Corporation & Nokia Italia**

#### **Account Director**

Responsabile dell'Account Telecom Italia. La responsabilità su tutto il Business di Nokia e su tutto il P&L ha incluso la gestione dei rapporti a livello executive tra le due aziende, la stesura di un Account Plan strategico a tre anni tradotto in piani annuali. Tra i successi ottenuti

- Turn-around del business di Nokia in Telecom con incrementi di market share di +7%
- Lancio della gamma Lumia, incluso il Lumia 610 top seller del portafoglio Telecom nell'estate 2012.

NOKIA

gen 2008 – giugno 2011

### **Director Marketing Investment Management West Emisphere**

• Principali mansioni e responsabilità

Riportando al Global Head of Marketing Investment Management, e coordinando un gruppo internazionale sono stato responsabile della gestione del processo di marketing planning per l'emisfero occidentale - Europa, inclusa Russia, Nord e Sud America. La mia responsabilità si è estesa a tutte le categorie di telefoni cellulari Nokia. Il mercato di riferimento è quello dei privati

In particolare ho contribuito a :

- Realizzare un processo di pianificazione strategica che permette ai singoli paesi di definire piani locali efficienti ed allineati con la strategia globale
- Aumentare l'efficienza nel investimento di marketing attraverso l'uso di diversi strumenti di ottimizzazione ed il continuo support ai mercati.

Nokia  
nov 2005 – dic 2007

- Principali mansioni e responsabilità

### **Direttore Marketing Europa – Divisione Mobile Phones (UK)**

Riportando al Vice President Global Marketing Mobile Phones, basato in UK, ho contribuito alla costruzione ed al coordinamento di un team internazionale, sono stato responsabile del piano di marketing a livello europeo per i prodotti della divisione mobile phones in Europa.

In particolare ho contribuito a :

- Crescita della brand preference in Europa oltre il 50% e della quota di mercato al 40%.
- individuazione, elaborazione e definizione delle strategie di marketing; analisi dello scenario competitivo;
- Sono stato responsabile dell'implementazione, nei maggiori paesi europei, di una nuova segmentazione del cliente finale
- relazione con le agenzie media e pubblicitarie
- supervisione e controllo di tutte le attività, ad esempio campagne media, di trade marketing.
- introduzione in tutti i paesi europei di metodi di pianificazione di marketing analitici tra cui brand funnel analysis e response curve analysis.

• Settore

• mag 2003 –ott 2005

- Principali mansioni e responsabilità

### **Direttore Marketing Nokia Italia – Località (Roma.)**

Riportando all'Amministratore Delegato di Nokia Italia Spa e coordinando un team di 15 persone in qualità di dirigente, ho avuto la responsabilità della strategia marketing a livello nazionale. Principali responsabilità e risultati :

- Contribuito alla crescita del Brand Preference dal 37% al 51% e + 8 punti percentuali di market share.
- definizione della strategia media e campagne di lancio dei prodotti nokia
- potenziamento delle attività di marketing sul cliente; campagne media, attività di trade marketing
- implementazione CRM programma di fidelizzazione Club Nokia con oltre 1 MI di soci
- lancio del progetto pilota di channel marketing in Italia finalizzato all'ottimizzazione del rapporto tra Nokia ed i suoi canali di vendita (operatori di telefonia mobile, distributori e punti vendita. In questo ambito ho contribuito alla creazione di un nuovo approccio al mercato più vicino alle esigenze del retail (consumer electronics, e telecom specialists)

#### **Altri incarichi**

Responsabilità delle **attività di Pubbliche Relazioni**. Mi sono occupato dei rapporti con gli i giornalisti specializzati nella tecnologia sia per testate specialistiche che generaliste.

• mar 2002 - mag 2003

- Principali mansioni e responsabilità

### **Responsabile Vendite - Distribuzione indipendente Nokia Italia – Roma**

Riportando all'Amministratore Delegato e coordinando 4 persone e 3 distributori con le relative forze vendite esterne, mi sono occupato dello sviluppo delle vendite Nokia, sul territorio nazionale, per il canale non operatori, attraverso distributori definendo obiettivi e strategie di vendita.

In questo ruolo ho contribuito:

- Alla crescita della quota di mercato sul canale indipendente portandola stabilmente oltre il 45%.
- Tra i vari progetti sono stato responsabile della ristrutturazione ed ottimizzazione della struttura di vendita degli agenti dei distributori.

- nov 2001 - mar 2002
- Principali mansioni e responsabilità

- lug 1999 - nov 2001
- Principali mansioni e responsabilità

- set 1996 – lug 1999
  - Settore
  - Tipo di incarico
- Principali mansioni e responsabilità

### ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Corsi di formazione e aggiornamento
- 2012
  - 2008
  - 1995
    - istituto di istruzione
    - votazione
  - 1990
    - istituto di istruzione
    - votazione

### CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

PRIMA LINGUA  
ALTA LINGUA: INGLESE

### CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

### CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

### Responsabile Vendite distribuzione indipendente - accessori e Concept Stores

Mi sono occupato dello sviluppo delle vendite degli accessori originali Nokia su tutto il territorio nazionale, attraverso distributori e dello sviluppo del canale di Nokia concept store in Italia.

### Relationship Marketing Manager

Ho curato il lancio del club Nokia, il programma di fidelizzazione per i possessori di un telefono cellulare Nokia. In questo ruolo ho portato il Club Nokia da uno start up ad oltre 1 milione di soci.

### HERTZ Rent a Car S.p.A. – Roma

Noleggio Auto. Leader Mondiale nel autonoleggio con oltre 500 persone in Italia.

### Responsabile PR

Riportando al Direttore Marketing, ho coordinato la produzione del materiale promozionale pubblicitario di Hertz in Italia, gestendo le relazioni con le agenzie di media e advertising.

Master In Innovation Management Il Sole 24 Ore

Insead. Marketing Strategico e Operativo (presso le sede Insead in Francia e Singapore)

### Laurea in Economia e Commercio

■ Tesi: Analisi del mercato della Birra in Italia: i processi di internazionalizzazione delle aziende  
LUISS – Guido Carli

110 / 110 e lode

### Maturita' Classica

Liceo Classico Statale "Vivona" – Roma

58 / 60

### ITALIANO

Comprensione				Parlato				Scritto	
Ascolto		Lettura		Interazione orale		Produzione orale			
C2	Utente avanzato	C2	Utente avanzato	C2	Utente avanzato	C2	Utente avanzato	C2	Utente avanzato

- Eccellenti capacità comunicative a tutti i livelli.
- Notevoli capacità organizzative.
- Autonomia decisionale ed operativa.

- Forte orientamento all'innovazione.
- Pragmatico
- Ottime capacità di coordinamento di persone.
- Leadership.
- Esperienza di organizzazioni internazionali complesse.

CAPACITÀ E COMPETENZE  
TECNICHE

**DOCENZE**

**PUBBLICAZIONI**

- Principali pacchetti sw Office
  
- 2015 Docente al Master Universitario Marketing Management su innovation, marketing ed imprenditorialità
- 2015 Docente al Master di Innovation il Sole 24 ore sul tema Sostenibilità
- 2015 Docente per tutta la popolazione di Sparkle sul tema Customer Experience
- 2015 Docente del programma ItaliaLAB per la sezione Idea Generation
- 2014 Docente al Master di Innovation il Sole 24 Ore
- 2014 Docente Master Universitario Marketing Management Product Marketing e Innovazione
- 2014 Abbvie Corso innovation per l'intera funzione Finance
- 2014 Enel corso Innovazione per Supervisors
- 2014 GTECH )LottoMatica corso innovazione per i giovani talenti
- 2014 Telecom: Resiliezza per team leaders
- 2014 Telecom Cambiamento ed Efficacia Commerciale
- 2013 Master il Sole 24 Ore Sales Accounting sul tema Il budget di vendita ed il Reporting
- 2013 Master Universitario Marketing Management: Innovazione ed Imprenditorialità
- 2013 Telecom Marketing Management per sales force, Innovazione per sales force
- 2013 Enel Innovation Management ai neo supervisor Ene
- 2013 Euler Hermes, Gruppo Allianz, docente su Innovation per il management ed i talenti
- 2013 Elis Testimonial corso Innovazione sul caso Nokia
- 2013 Elis docente per ItaliaLab nella segmento generazione di idee
- 2013 Mentor per Startup Bootcamp
- 2013 Mentor per Elis Innovation Camp
- 2013 Generali Ina Assitalia Docente sul tema creatività per il tema Innovazione e Team Virtuali per il MasterIANG dedicato ai giovani di Generali Ina Assitalia. Coordinatore del Master
- 2013 Enel Green Power: Diffusione della cultura dell'innovazione in Spagna, Brasile, Cile Messico e e Usa (Boston)
- 2012- 2011-2010 Master Universitario Marketing Management: Innovazione di prodotto Il caso Nokia
- 2010 Marketing ed Innovazione: Testimonial Nuove Tendenze del Digital Marketing Corso di Marketing Università la Sapienza corso di Sociologia
- 2009 Testimonial sul team Mission e Cultura Aziendale: Collegio Lamaro - Pozzani
- 2005 - Istituto Tagliacarne MUMM: Web Marketing. Il caso Nokia . Referenza Prof A. Pastore
- 2005 - Università di Tor Vergata: Brand marketing. Come costruire un brand di successo. Il caso Nokia . Referenza Prof Cherubini.
- 2004-2005 – Docente del Nokia University Program. Programma Universitario per presentare agli studenti di diverse facoltà italiane i casi di marketing basati sui prodotti e servizi Nokia in diverse facoltà italiane.
  
- Blog Ars et Inventio
- Next Strumenti per l'innovazione; Connecting People
- NOKIA Web Marketing : il caso Nokia pubblicato nel libro del Prof. Pastore "Marketing, innovazione e tecnologie digitali. Una lettura in ottica sistemica".

**"Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del D.L. 196/2003"**