

Curriculum Vitae – Nicola Antonucci

Autorizzo, ai sensi del D.L 196/03, il trattamento dei dati personali da me trasmessi.

DATI PERSONALI

Nato: Chicago (USA) il 18 Giugno 1959
Residente: Via del Caravaggio 5, 20144 Milano
Contatti Cell. 348 855 8073 email: nicola.antonucci@libero.it
Stato Civile: Coniugato senza figli.
Lingue: Inglese, ottimo scritto e parlato; Tedesco, scolastico.

FORMAZIONE SCOLASTICA

- Maturità scientifica nel 1978 con 58/60, presso il Liceo Scientifico Gino Segrè di Torino.
- Laurea (5 anni) nell'Ottobre 1983 in Ingegneria Elettronica (indirizzo informatico) con la votazione di 106/110, presso il Politecnico di Torino.

SINTESI ESPERIENZE PROFESSIONALI

Ho maturato esperienze in ruoli sia di **manager aziendale** sia di **consulente finanziario indipendente**; in particolare ho sviluppato:

- una notevole esperienza anche internazionale in ambiti di **facility management / servizi generali**, di **acquisti / procurement** e di **realizzazione e manutenzione di centri di elaborazione dati (data centers)** presso aziende multinazionali di **Information Technology e Internet**.
- una profonda conoscenza dei fenomeni e degli strumenti finanziari inerenti la **finanza mobiliare** (strumenti e metodologie di trading), **la finanza immobiliare** (collaborando con OSMI-Borsa Immobiliare della CCIAA di Milano e con Pirelli RE Agency) **e la finanza aziendale** (predisposizione e valutazione di business plan per operazioni di finanziamento, private equity, alleanze), tenendo anche conferenze e workshop di Scenari Complessi in detti ambiti, che si sono tradotti nella pubblicazione di un saggio di Finanza Scientifica edito nel 2010 presso Hudsucker, Roma ("Dalle balle alle bolle: la Finanza sull'Orlo del Caos");
- una articolata esperienza in ambito **associativo professionale**, essendo attualmente **consigliere di amministrazione** di Manageritalia Servizi Srl e **consigliere direttivo** di Manageritalia Milano.

Da Novembre 2010 a oggi – ISS Facility Services Srl (www.issfacilityservices.it), Milano

Multinazionale danese del **Facility Management** presente in 53 paesi, con fatturato WW pari a 10 b€ e con 520.000 dipendenti. In Italia: 52m€ di fatturato e 1100 dipendenti.

In qualità di **Business Development & Marketing Director**, mi occupo dell'espansione commerciale sia verso nuovi clienti, sia verso nuovi servizi utilizzando canali diretti e internet (Web Marketing) per promuovere l'outsourcing / esternalizzazione di **servizi di facilities / servizi generali**.

Da Novembre 2005 a Ottobre 2010

Successivamente ad un significativo piano di ridimensionamento di Netscalibur Italia Spa, ho intrapreso, anche in virtù di esperienze passate, diverse attività e collaborazioni, tra le quali:

- responsabilità, in qualità di consulente, del **Facility Management Supply Chain** presso una multinazionale del facility management (ISS Facility Services srl), con supporto al Business Development, dal novembre 2009;
- **consulenza e formazione finanziaria** (sono anche iscritto all'albo dei Promotori Finanziari). Principali clienti: OSMI - Borsa Immobiliare della CCIAA di Milano, Pirelli RE Agency Spa, Qualidata Srl, eElectron Srl, Officina del Credito Srl, SIT-Formaper, CFMT-Business School. Collaboro e scrivo per vari siti finanziari e immobiliari.

- **volontariato associativo** a favore dei Professionals in qualità di Consigliere e di Responsabile dei Professionals di **Manageritalia Milano** (associazioni di dirigenti, quadri e professionals).
- **fondazione di un innovativo “Ambiente di Lavoro Collaborativo” in Rete (www.complexlab.com)**, avente l’obiettivo di promuovere un network tra Professionals, Managers, Associazioni e Piccole-Medie Imprese, mettendo a disposizione contenuti, metodologie e servizi relativi allo sfruttamento della complessità e delle sue opportunità sia in azienda che nei mercati finanziari.

Da Febbraio 2001 a Ottobre 2005 – Netscalibur Italia Spa (www.netscalibur.it), Milano

Internet Service Provider presente anche in Germania e UK, con fatturato italiano inizialmente pari a 25 m€ e con 120 dipendenti.

L’Azienda (una *start-up* finanziata principalmente da Morgan Stanley) offriva servizi di telecomunicazione, di networking e di infrastrutture tecniche (*data centers*) per Clienti Business medio-grandi interessati a potenziare e ottimizzare la propria infrastruttura *internet*.

In qualità di European Group Procurement and Data Center Director, avevo le seguenti responsabilità :

- avvio e organizzazione della Funzione Acquisti (budget gestito circa 15m € con 6 buyers nel team);
- realizzazione e gestione delle sale dati;
- gestione dei contratti di manutenzione/ottimizzazione delle infrastrutture tecnologiche e delle sedi di Milano, Padova e Roma.

Principali risultati raggiunti:

- definizione e negoziazione di tutti gli accordi in essere, avvio di rapporti di outsourcing e di partnership internazionali;
- realizzazione di due sale dati dedicate (*co-location*) di 80mq e di 300mq;
- nomina a membro del Senior Management Team di Gruppo con sede a Londra in virtù sia dei risultati conseguiti, sia della propensione al lavoro di squadra e alla capacità di motivazione delle risorse (collaboratori a Londra , Milano e Francoforte)

Da Giugno 1996 a Febbraio 2001: Unisys Italia Spa (www.unisys.it), Milano

Filiale italiana della multinazionale americana Unisys Corporation (6b€ di fatturato, con 35.000 dipendenti nel mondo), operante nel settore della *information technology* (*mainframes, NT servers*, sviluppo SW, consulenze informatiche) con 650 dipendenti su 7 sedi, e con un fatturato di 100m€ circa.

In qualità di European Procurement Manager, avevo piena responsabilità negoziale del budget di 25m€ della filiale italiana con un team di 3 Buyers e una responsabilità europea per la valutazione e negoziazione di partners nei settori dei prodotti di office automation.

Principali risultati raggiunti:

- reengineering dei processi preesistenti e riqualificazione di fornitori/forniture;
- Riconoscimento di “Focal point” a livello europeo per le problematiche dell’*outsourcing*, della comunicazione e del lavoro in *team*, nonché per la negoziazione di accordi e alleanze di fornitura a livello europeo finalizzati a produrre offerte competitive in occasione di gare;
- evoluzione della Funzione Acquisti da Centro di costo a Centro di profitto;

Da Dicembre 1983 a Giugno 1996: Ing. C. Olivetti &C. Spa , Ivrea

Società multinazionale nel settore dell’*information technology* e delle macchine per ufficio, con 45.000 dipendenti e un fatturato di 3b€.

Set.1989 - Giu.1996: Direttore Acquisti componenti strategici Olivetti Lexikon S.p.A. – Macchine per Ufficio

A riporto diretto del VP Purchasing & Logistics, ero responsabile, con un gruppo di 6 Buyers, degli acquisti di prodotti strategici per un volume di circa 20 m€ (circuiti integrati e moduli

OEM), nonché della negoziazione dei contratti internazionali di fornitura e del coordinamento degli approvvigionamenti degli stabilimenti esteri in Singapore, Taiwan, Messico e Brasile.

Dic.1983 – Set.1989: Senior Designer – Ricerca e Sviluppo

Nell'area Ricerca e Sviluppo, avevo la responsabilità di un team di 5 tecnici finalizzato alla progettazione di nuovi circuiti integrati *custom* e *semi-custom*, e alla gestione dei rapporti con produttori internazionali coinvolti nella loro realizzazione. Queste attività hanno comportato lunghe permanenze in Giappone, Germania e Stati Uniti .