

Curriculum Vitae di Sergio Paganotto

Informazioni Personali (Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del Dlgs. 196/03)									
	Sergio Paganotto Data di nascita: 13 Novembre 1963								
Education									
Education	Laurea in Informatica Università di Torino, Italy, 2002 Titolo della Tesi: " SECURITY POLICIES FOR AN APPLICATION SERVICE PROVIDER". Voto 97/110								
Lingue	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">Inglese</td> <td style="width: 50%;">Fluente</td> </tr> <tr> <td>Francese</td> <td>Buono</td> </tr> <tr> <td>Spagnolo</td> <td>Base</td> </tr> <tr> <td>Italiano</td> <td>Nativo</td> </tr> </table>	Inglese	Fluente	Francese	Buono	Spagnolo	Base	Italiano	Nativo
Inglese	Fluente								
Francese	Buono								
Spagnolo	Base								
Italiano	Nativo								
Incarichi	Dal 2008 Consigliere di Amministrazione della "Fondazione per le Biotecnologie" su nomina del Consiglio Regionale del Piemonte. Dal 2010 membro del Program Management Institute (PMI) Dal 2010 membro del Club Dirigenti di Informatica di Torino								
Esperienza Professionale									
Profilo riassuntivo esperienze svolte	<p>Da più di venticinque anni svolgo la mia attività professionale nel settore dell'Information Technology.</p> <p>In questi anni la mia carriera professionale si è evoluta da ruoli più tecnici svolti dal 1986 fino al 1992 come consulente presso grandi aziende (Olivetti, Bull ecc.) per proseguire dal 1992 al 1995 a Roma presso il Consorzio per il Sistema Informativo dell'AIMA (CSIA) come Responsabile del Servizio per l'erogazione dei contributi CEE agli agricoltori italiani con particolare delega per il settore Ovino.</p> <p>Nello stesso periodo in cui ho lavorato a Roma ho collaborato con la segreteria tecnica dell'ex Presidente del Consiglio Giovanni Goria.</p> <p>In questo ambito mi sono occupato di vari progetti relativi all'introduzione di strumenti informatici nella pubblica amministrazione (Progettazione del Sistema Informativo del suddetto CSIA, Introduzione SMART CARD in Valle d'Aosta ecc.).</p> <p>Dal 1996 al 2001 sono ritornato a Torino dove ho svolto attività di Responsabile della delivery dei Sistemi Informativi Logistici della società New Holland Logistics (Società facente parte del Gruppo FIAT e partecipata dall'Andersen Consulting). In tale attività ho coordinato un team multinazionale di 15 persone localizzate su diverse sedi in Europa (Francia, Inghilterra, Germania, Spagna, Italia), tale attività mi ha dato la possibilità di perfezionare il</p>								

	<p>mio livello di inglese essendo questo il linguaggio ufficiale dell'azienda per la quale operavo.</p> <p>La caratteristica multinazionale della società' ed il mio ruolo in particolare mi ha condotto a frequenti trasferte all'estero (circa il 30% del tempo).</p> <p>Ho poi svolto una breve attività' a Milano dal 2001 al 2003 nella società' di servizi ESPIN (Società' facente parte del Gruppo FIAT e partecipata da Oracle e Cap Gemini Ernst & Young) come responsabile della gestione del sistema informativo del personale di varie società' del Gruppo Fiat ed in particolare dell'AMS della piattaforma HRMS di Oracle (FIAT Auto, Iveco, CNH ecc..).</p> <p>Dal 2003 al 2006 ho svolto la mia attività' a Torino nella società Global Value Services (IBM) nella quale ho ricoperto principalmente due incarichi, la gestione come Program Delivery Manager della gestione dei servizi di Help Desk, Application Management e Hosting per il progetto SAP di Powertrain (JV tra General Motor e FIAT Group) e come Project Delivery Executive la gestione delle Foreign Companies di Global Values (consociate in Francia, Germania, UK) con un numero complessivo di circa 150 persone dipendenti.</p> <p>Dal 2006 al 2007 ho svolto la mia attività' nel settore Operations di IBM per la gestione del contratto di outsourcing con il Gruppo FIAT (2000 M€ circa di valore per 9 anni, di fatto il più' importante contratto di outsourcing privato in Italia). Nel settore Operations mi sono occupato principalmente di 2 attività, il setup della suite dei processi IBM worldwide per la gestione di large account (processi di demand, governance, issue, risk, customer satisfaction) e la conversione dei contratti da portfolio a consumo in funzione della metodologia di erogazione del servizio OnDemand (si parla di un volume di circa 1000 contratti in essere trasformati).</p> <p>Da Ottobre 2008 svolgo la mia attività' presso la Hewlett Packard nella divisione Consulting & Integration, Business Unit Manufacturing, come Account Operations Manager. In questo ruolo mi occupo della delivery di tutti i progetti di outsourcing, application management e technical support che HP fornisce al Gruppo FIAT. Il numero dei progetti assomma a circa 50 per un valore di circa 50M€. In particolare sono responsabile della gestione del contratto pluriennale di Facility Management della Ferrari Spa e della Maserati Spa, il contratto prevede la gestione di tutti i server nei datacenter della Ferrari Spa e vede circa 50 persone coinvolte per un valore complessivo di alcuni milioni di Euro. In questo ruolo sono responsabile della gestione economica dell'account ed in particolare del Profit & Loss delle commesse in essere.</p> <p>Durante il 2010 ho allargato le mie competenze all'interno della Business Unit Manufacturing in particolare per il supporto tecnologico per i progetti nell'ambito retail fashion, in particolare il SAP CRM per i negozi della griffe Valentino nonché' la proposta di revisione della piattaforma tecnologica dei negozi Benetton.</p> <p>Dal 2011 ricopro il ruolo di Sales Executive per la Business Unit Technical Services nel Nord Italia, in questi anni sono sempre riuscito a fare overachievement della quota di vendita assegnatami (circa 20 Meuro).</p>
Ruoli Ricoperti	<p>4/2011 Hewlett Packard Italiana S.r.l Sales Executive</p> <p>10/2007 Hewlett Packard Italiana S.r.l Account Operations Manager</p>

	<p>01/2006 IBM - GlobalValueServices S.p.A 09/2007 Operations Manager</p> <p>06/2003 IBM - GlobalValueServices S.p.A 01/2006 Project Executive</p> <p>03/2001 ESPIN S.p.A (JV FIAT Group, ORACLE, Cap Gemini Ernst&Young) 06/2003 Human Resources Application Management Manager</p> <p>05/1996 New Holland Logistics (JV New Holland and Andersen Consulting) 03/2001 Responsabile Gestione Sistema Informativo Logistico</p> <p>1992 CSIA – Consorzio per il Sistema Informativo dell'AIMA (Finsiel, Auselda, Sofiter) 1996 Responsabile del Servizio Pagamento Contributi Settore Ovini</p> <p>1986 Sofiter 1992 Architetto di Sistemi Informativi</p>
<p>Dettagli Sui Ruoli ricoperti</p>	<p>4/2011 Hewlett Packard Italiana S.r.l. Sales Executive</p> <p><u>Descrizione del Ruolo:</u> All'interno della Business Unit Technical Services mi occupo della vendita dei servizi di supporto della HP presso i Large Accounts . I servizi sono focalizzati sia al supporto break & fix su apparati come server, network ecc. che alla gestione delle flotte di PC. Ho gestito in questi anni una quota intorno ai 20Meuro, riuscendo a fare l'overachievement.</p> <p>10/2007 Hewlett Packard Italiana S.r.l. 4/2011 Account Operations Manager</p> <p><u>Descrizione del Ruolo:</u> Come Account Operations Manager sono responsabile dell'andamento della delivery e del Profit & Loss di tutti i progetti sul Gruppo FIAT della Business Unit Manufacturing all'interno della divisione Enterprise Business di HP. Gestisco un budget di circa 50 Milioni di Euro costituito da svariati progetti sia di Application Management Services che di IT Facility Outsourcing (tra questi spicca il completo outtasking dei sistemi informativi della Ferrari e della Maserati). Riportano a me funzionalmente tutti i Program Manager e le risorse che ricoprono gli ruoli piu' significativi nell'organizzazione di delivery: Software Factory Manager, i Solution Architect, i Service Delivery Manager e i Project Manager. In totale le persone coinvolte nei suddetti progetti assomma ad un centinaio. In tale ruolo sono inquadrato a riporto del Manager della Business Unit Industry Manufacturing come Dirigente del Contratto Commercio.</p> <p>01/2006 IBM - Global Value Contract Business Office, Turin</p>

09/2007 Operations Manager

Descrizione del Ruolo: A fronte dell'acquisizione da parte di IBM della Global Value Services e del relativo contratto di outsourcing dei sistemi informativi del Gruppo FIAT (circa 2000 M€) l'IBM ha creato una struttura di Contract Business Office di circa 40 persone. All'interno di tale struttura e rispondendo al Contract Business Office Senior Director ho ricoperto il ruolo di Process Implementation Manager ed il ruolo di Portfolio Contract Migration Manager.

Nel ruolo di Process Implementation Manager ho dapprima studiato per poi implementarli con le necessarie modifiche specifiche per la realtà locale, i processi di gestione applicati da IBM worldwide per i large accounts. Tali processi coprono di fatto tutte le fasi per la gestione della governance di un contratto tra IBM ed un large account (demand management, issue management, risk management, contract change management, contract deliverable, governance management, customer satisfaction). Al fine di implementare tali processi ed il relativo workflow e' stato implementato un tool specifico di collaborative workflow. In tale ruolo ho gestito un team di 5 persone.

Nel ruolo di Contract Migration Manager ho avuto la responsabilità di analizzare, spaccettare e riquotare circa 1000 contratti esistenti che da contratti "a corpo", al fine di aderire alla logica contrattuale del Business On Demand, sono passati ad una logica "a catalogo". Questa attività e' risultata estremamente onerosa in quanto ha visto coinvolto un team di 7 persone, che ho coordinato, per più di 1 anno di lavoro. In tale ruolo avevo anche la responsabilità di interfacciare il cliente al fine di ottenerne l'approvazione per la migrazione dei contratti suddetti.

07/2005 IBM - Global Value Foreign Entities, Turin
12/2005 Delivery Project Executive

Descrizione del Ruolo: Dopo la firma del contratto di outsourcing tra IBM e Gruppo FIAT la precedente joint venture tra FIAT ed IBM denominata Global Value SpA e' stata chiusa e conseguentemente IBM ha rilasciato alcune consociate straniere. Tali società sono basate in 5 paesi Europei ed il loro ruolo principale e' di fornire servizi ICT presso le sedi FIAT all'estero. La mia nomina nel suddetto ruolo e' dovuta alla necessità da parte di IBM di gestire le relazioni con il Gruppo FIAT a livello Executive e con tali società al fine di garantire la continuità del servizio erogato e verificare, attraverso la stesura di un business case, il possibile ritorno dell'investimento di una concentrazione dei servizi ICT presso il datacenter IBM di Torino

Apporto al Progetto : sono responsabile di un budget di circa 2,5 M€ di servizi ICT forniti da tali società estere ad IBM. Sono altresì responsabile della negoziazione di nuovi contratti tra le consociate IBM in Europa ed il Gruppo FIAT (in tale ottica mi sono occupato del rinnovo di un contratto per 50 M€ con IBM Polonia)

Il mio ruolo attuale e' una posizione di senior management per cui riporto direttamente al Global Project Executive americano che e' responsabile dell'intero contratto con il Gruppo FIAT

03/2004
07/2005

Fiat – General Motor Powertrain project, Turin
Delivery Project Executive

Descrizione del Progetto: Con 22,900 impiegati . € 7 billion turnover, ed una produzione annuale di 5 milioni di motori e trasmissioni, Fiat-GM Powertrain (FGP) e' la piu' grande company al mondo nel suo settore. Creata nel Luglio 2000. FGP era una joint venture tra General Motors Corp. and Fiat Auto operante in 9 paesi in Europa e Sud America. FGP ha posizionato la sua implementazione SAP come un fattore chiave della sua integrazione post merging. Uno dei fattori piu' importanti e' che il progetto e' focalizzato alla implementazione di processi armonizzati basati sulle best practices. Il process design e' stato ritagliato per FGP come un fornitore di componenti per superare le inconsistenze processuali tra I diversi modi di lavorare delle societa' facenti parte del merging. Per supportare la convergenza dei prodotti Powertrain, FGP ha deciso di adottare una soluzione SAP che permetta di avere processi e sistemi comuni ottenendo al contempo una significativa riduzione di costi. FGP nella prima fase implementera' SAP per il Finance and Indirect Materials. L'obiettivo del programma e' quello di implementare SAP in 15 fabbriche in Italia, Germania, Austria, Ungheria, Polonia, Turchia e Svezia con i seguenti moduli SAP FI, IM, CFM, SEM, CO, EC, PS, SD, LO, MM, BW, CA.

06/2003
03/2004

GlobalValueServices S.p.A (JV IBM & FIAT Group), Turin
Business Solution Manager

Il mio ruolo a riporto del direttore dei BSM era di studiare architetture ICT per implementare nuovi sistemi informativi .

La mia responsabilita' e' stata di gestire il processo di offerta, il che significa comprendere i requisiti del cliente, disegnare la soluzione architeturale in tutte le sue componenti, preparare il cost case della soluzione e presentarlo al cliente.

In particolare ho svolto tale ruolo per un cliente multinazionale nel settore dell'agricoltura e per un cliente nel campo della fornitura dell'energia elettrica.

I contratti di cui mi sono occupato variavano da 500K€ fino a 15 M€.

03/2001
06/2003

ESPIN S.p.A (JV FIAT Group, ORACLE, Cap Gemini Ernst&Young), Milan
Application Management Manager

ESPIN e' una joint venture tra FIAT Group, Oracle and CGEY.

E' una societa' particolarmente focalizzata a fornire servizi nel settore e-business.

Riportando all' Application Service Provisioning Director, la mia responsabilita' era

di:

- garantire il servizio per i sistemi informativi di Human Resource Management System e di E-Procurement.
- gestire la manutenzione correttiva ed evolutiva dei suddetti sistemi
- disegnare l'architettura delle piattaforme su cui implementare i suddetti sistemi
- gestire gli aspetti di sicurezza relative al trattamento di dati sensibili
- gestire un team di 7 persone per il supporto dei suddetti servizi

05/1996
03/2001

New Holland Logistics (JV New Holland and Andersen Consulting), Turin and Europe

Midrange Platform Service Manager. Architect. Special Projects Manager

New Holland Logistics (in seguito NHL) era la joint venture tra New Holland e Andersen Consulting che gestiva il business delle parti di ricambio per l'agricoltura e le macchine movimento terra. NHL era basata in Europa in 7 paesi in cui erano localizzati altrettanti depositi di parti di ricambio. In ogni deposito era presente una struttura della Direzione Sistemi Informativi.

La società aveva circa 10 M\$ turnover and 3000 impiegati.

Il mio ruolo a riporto del CIO e del Vice-Chairman della company era:

- Condurre il team della Direzione Sistemi Informativi di 15 persone (delle quali 5 basate nel quartiere generale e le altre localizzate nei vari paesi) per gestire l'infrastruttura (7 UNIX HP midrange servers, 7 LAN , l'infrastruttura locale di circa 300 PC)
- ed i servizi al business di NHL
- Gestire contratti di outsourcing (SEMA per i servizi mainframe, AT&T Global Network per i servizi WAN, HP per la manutenzione hardware) ed i relative SLA
- Definire il budget di spesa (circa 2 M\$) per le suddette infrastrutture
- Proporre nuove soluzioni architetturali per la gestione dei servizi
- Nell'ambito del progetto Anno 2000 mi sono occupato di garantire la compliance dei vari sistemi dirigendo in prima persona tale progetto speciale con un team di circa 20 persone

Tale ruolo mi ha condotto a frequenti trasferte per il 30% del mio tempo

1992
1996

**CSIA – Consorzio per il Sistema Informativo dell'AIMA
(Finsiel, Auselda, Sofiter), Rome**
Service Manager. Project Manager

Lo CSIA era il Consorzio creato dal Ministro dell'Agricoltura per gestire l'outsourcing della gestione dei sistemi informative per il pagamento delle sovvenzioni CEE agli agricoltori italiani.

In questo ruolo riportavo direttamente al CEO dello CSIA e la mia responsabilita' era:

- garantire il pagamento dei contribute CEE secondo le scadenze prefissate dal calendario per il settore oviceprini
- gestire la migrazione da mainframe IBM ad una architettura midrange

1986
1992

Sofiter, Ivrea (To), Aosta and Milan
Technical Architect and System Manager

Sofiter e' una societa' di medie dimensioni sul mercato ICT italiano con sedi in Torino. Milano e Roma. Il suo business e' fondamentalmente focalizzato a fornire servizi di consulenza per grandi aziende.

Per conto di questa societa' ho svolto svariati ruoli di consulenza dei quali i piu' significativi sono:

In this company I did various consultancy services such as:

- Team leader in un progetto per lo sviluppo di una applicazione per gestire delle carte a microchip finalizzate alla gestione dei dati anagrafici, sanitari e fiscali con Point of Sale sparsi sul territorio della Regione Autonoma Valle D'Aosta.
- Unix System Manager e Technical Architect a riporto del Direttore della Direzione Documentazione della Olivetti S.p.A. La consulenza era basata sulla gestione di svariati sistemi Unix. LAN e WAN.

