

## **RICCARDO PALUMBO - CURRICULUM VITAE**

OMISSIS

**Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel cv ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e del GDPR (Regolamento UE 2016/679)**

### **PROFILO DI SINTESI**

Laureato in Economia e Commercio nel 1989 con 110/110 e lode (quinquennale vecchio ordinamento con indirizzo Economico Gestionale), inizio immediatamente la mia carriera professionale. Con esperienza di oltre 30 anni, lavorando con primarie aziende multinazionali come IBM ed Accenture, specializzandomi in particolare in ruoli di carattere commerciale, consulenziale e manageriale, nei segmenti del software (es. ERP, CRM, CPM, gestionale) e dei servizi (business & technology consulting, implementazione di processi e sistemi). Esperienza consolidata nel guidare e supportare i clienti nell'affrontare complesse trasformazioni di business con l'obiettivo di rivedere le strategie (commerciali ed operative), migliorare i processi aziendali, rivedere i sistemi informativi (di business e gestionali), l'organizzazione, l'economicità e la profittabilità della gestione (costi e ricavi), attraverso strategie e tecniche di efficientamento, inclusi complessi programmi di ristrutturazione di digitalizzazione / informatizzazione.

Dirigente sin dal Marzo 1997, ho ricoperto numerosi ruoli in qualità di Direttore Commerciale, con responsabilità di mercati sia nazionali che internazionali (es. Italia, EMEA, Middle East, Global), sviluppando e gestendo anche portafogli di clienti di notevoli dimensioni (es. ENI, ENEL, KPC), a capo di unità e team commerciali di oltre 20 risorse. A partire dal 2003, ho avuto la responsabilità di sviluppare nuovi mercati esteri, dapprima in qualità di Direttore Commerciale e poi come Direttore Generale / County Manager. Responsabile di definire le strategie commerciali di crescita, di espansione in nuovi mercati esteri, di guidare e gestire unità / divisioni commerciali, nonché l'operatività e la profittabilità di aziende con bilancio di oltre 60 Milioni di Euro e con oltre 150 dipendenti / addetti.

Esperienza lavorativa all'estero (in Europa e Medio Oriente), di oltre 15 anni, con ottima conoscenza della lingua inglese scritta e parlata.

Attualmente residente a Milano.

## DATI ANAGRAFICI

**Nato a:** Napoli  
**Il:** 27 Agosto, 1965.  
**Residente in:** Via Filippo Reina, 10A – 21047 – Saronno (VA)  
**Email:** rikpal@gmail.com  
**Cellulare:** 335 8100603  
**Skype:** rikpal

## TITOLI DI STUDIO

- Laurea in Economia e Commercio (quinquennale vecchio ordinamento - Indirizzo Economico Gestionale – vecchio Ordinamento), conseguita nel 1989 presso l'Università Federico II di Napoli, con la votazione di 110/110 con lode.
- Diploma di Scuola Superiore di Ragioneria, conseguito nel 1984 presso l'Istituto Tecnico Commerciale A. Diaz, di Napoli, con la votazione di 54/60.

## LINGUE

**Italiano:** scritto/parlato - madrelingua;  
**Inglese:** scritto/parlato – eccellente;  
**Francese:** scritto/parlato – base.

## ESPERIENZE LAVORATIVE

**CSI Piemonte - da Aprile 2019: Direttore Sviluppo Attività Nazionali ed Internazionali**, basato su Torino, responsabile della Direzione. Individua e coordina la proposizione progettuale nazionale ed internazionale, promuovendo accordi e rapporti di partnership, con responsabilità dei ricavi commerciali per i clienti in ambito nazionale e internazionale.

**AKKA Technologies - da Ottobre 2017: Senior Vice President**, basato su Milano, responsabile di una unità commerciale ed operativa per sviluppare e crescere il business nei settori innovativi dell'azienda (Oil & Gas, Digital), riportando direttamente all'Amministratore Delegato responsabile del Business Internazionale a Bruxelles.

Responsabilità: gestire il Profit & Loss dell'Unità di Business Oil & Gas / Energy, definire le strategie commerciali ed operative, sviluppo del nuovo business, miglioramento della profittabilità del business corrente (costi e ricavi), gestire i clienti ed i contratti, gestire le risorse umane, le relazioni e gli accordi commerciali e di collaborazione con partners strategici e fornitori.

Principali risultati, ristrutturate e razionalizzate le attività correnti nel settore Oil & Gas (Italia, Francia ed internazionale); definito un piano triennale per lo sviluppo del nuovo business innovativo (25M EURO – software, servizi, M&A), sviluppate le relazioni e gli accordi commerciali con partner esterni (nazionali ed internazionali) per supportare le crescita del nuovo business.

AKKA Technologies è una Società di Ingegneria e di consulenza tecnologica, presente in Europa, Africa, Medio Oriente, Asia e America con un fatturato di oltre 1 milione e 400 mila Euro e oltre 16.000 addetti.

**Gulf Business Machine (GBM) in Kuwait – da Settembre 2015 a Settembre 2017: Amministratore Delegato e Direttore Generale**, responsabile legale della Società in Kuwait (oltre 60 milioni di Euro di fatturato, oltre 150 dipendenti), riportando direttamente al Direttore Generale del Gruppo GBM a Dubai.

GBM, presente in 6 paesi in Medio Oriente sin dal 1990, ha rappresentato storicamente, per oltre 20 anni, direttamente la IBM in Medio Oriente, ed è oggi il più grande Partner di Business di IBM nella regione geografica del Golfo, nonché di altre prestigiose multinazionali quali, CISCO e Apple.

Ho guidato per due anni la Sede Legale in Kuwait in qualità di Amministratore Delegato / Direttore Generale, quale responsabile di tutti gli aspetti legali, amministrativi, di bilancio, di profittabilità (costi e ricavi), risorse umane, strategie, commerciale, marketing e relazioni clienti / fornitori. A me riportavano 11 Direttori / Managers (4 Direttori Commerciali, 4 Direttori Tecnici, 1 Direttore Amministrazione e Finanza, 1 Responsabile Risorse Umane, 1 Resp. Marketing).

Ho incrementato il fatturato (che era in stallo nei precedenti 3 anni) da 52-53 milioni di Euro ad oltre 60 milioni, migliorando la struttura commerciale (in termini di competenze delle risorse e presidio dei clienti e delle aree di mercato) e la produttività razionalizzando la struttura organizzativa (migliorando le competenze e ridistribuendo i ruoli), riducendo i costi, definendo nuovi servizi di business ad alto valore aggiunto (es. Cloud, SaaS), rilanciando il business nelle aree più critiche (software, networking e servizi), sviluppando relazioni con nuovi clienti e partner di business (es. VMWARE, CISCO, SAP), e migliorando la qualità dei servizi di supporto e di realizzazione dei progetti.

#### **Accenture (1997-2015).**

**Direttore Commerciale / Generale in Kuwait (Maggio 2003 – Sett 2015)**, riportando direttamente al Direttore Generale / Amministratore Delegato responsabile di tutto il Medio Oriente, in Abu Dhabi, con le seguenti responsabilità:

- Sviluppare e far crescere in maniera profittevole il business di Accenture in Kuwait;
- Definire ed eseguire la strategia commerciale ed operativa nel paese Kuwait in linea con il Piano Strategico ed Operativo di Accenture in Medio Oriente;
- Responsabile a livello mondiale della gestione del Cliente Kuwait Petroleum Corporation (KPC), un Gruppo di Società petrolifere statali, operanti anche in Europa (con il marchio Q8), responsabile della profittabilità del business, della qualità delle soluzioni e dei servizi forniti al cliente, della customer satisfaction e di tutti gli aspetti contrattuali, legali, gare di approvvigionamento, incluso il rispetto delle normative internazionali e locali di anticorruzione;

- Responsabile di gestire e supervisionare l'operato ed i servizi di oltre 30 risorse commerciali e consulenziali.

Sotto la mia responsabilità il business in Kuwait, è partito da zero ed è cresciuto gradualmente in maniera estremamente profittevole (oltre 40% di margine operativo) e in maniera costante, grazie all'immagine di affidabilità creata, dovuta alla crescente qualità delle soluzioni e dei servizi erogati nel corso degli oltre 13 anni, in cui ho gestito il business nel paese. Aspetto estremamente critico è stato il rispetto delle normative locali ed internazionali, in termini di contratti di appalto (gare di appalto) e di anticorruzione, visto che tutti i clienti sono enti pubblici governativi. Le soluzioni fornite da Accenture si sono posizionate ai primi posti, grazie anche alla competitività dei prezzi praticati ed alla qualità erogata, che ha consentito di vincere numerose gare di appalto e di fornire le relative soluzioni in maniera profittevole e con alta soddisfazione dei clienti (misurata costantemente con indici di gradimento numerici).

**Direttore Commerciale e Sviluppo nuovo business negli Emirati Arabi – dal 2007 al 2009**, per circa 2 anni, sono stato anche responsabile di sviluppare nuovo business e nuovi clienti negli Emirati Arabi Uniti (UAE). In due anni ho vinto nove gare di appalto per soluzioni software e servizi di consulenza in nuovi clienti per un valore di oltre 10 milioni di euro. Le soluzioni sono state poi fornite in maniera profittevole e con piena soddisfazione dei clienti.

**Dirigente di Primo Livello – da Marzo 1997 fino a Maggio 2003**, responsabile commerciale in Italia di sviluppare e gestire nuove soluzioni (software & servizi), con particolare riguardo alla definizione di nuove offerte innovative, come quella nell'area del 'trading & risk management' e 'Commercializzazione' con clienti quali ENI ed ENEL. Per un periodo di tempo ho anche supportato lo sviluppo e la crescita del business in paesi esteri, quali la Russia (BP-TNK).

Ho creato una nuova unità di business (commerciale ed operativa), che contava circa 15 consulenti e professionisti, per la fornitura di servizi ad alto valore aggiunto per clienti nel settore petrolifero ed energetico e questo ha consentito la crescita profittevole non solo sul territorio Italiano, ma anche poi all'estero, dapprima in Russia e successivamente in Medio Oriente, dove poi ho continuato a sviluppare la mia carriera professionale nel successivo decennio.

### **IBM Italia (Marzo 1990 – Febbraio 1997).**

In IBM a Roma ho iniziato la mia carriera professionale, nel Marzo 1990 dove 7 anni, sono stato responsabile commerciale e tecnico per la crescita dei servizi professionali nel settore energetico (e poi anche finanziario, assicurativo e bancario), lavorando principalmente per grossi clienti del Gruppo ENEL. Nell'ultimo anno, sono stato promosso Manager con la responsabilità di fornire servizi professionali nel settore bancario, finanziario ed assicurativo, a capo di una nuova Unità di Business composta da circa 20 risorse specialistiche nell'area.

**SEDA S.p.A. (Agosto 1989 – Febbraio 1990).**

In SEDA a Napoli ho iniziato la mia carriera professionale, immediatamente dopo il conseguimento del mio diploma di Laurea, dove ho lavorato come addetto nel settore Amministratore e Contabilità. Ho poi lasciato il mio primo incarico dopo soli 7 mesi, avendo ricevuto una interessante offerta di lavoro da IBM a Roma.