SIMONE FRIGGI

Nato a il

simone.friggi@alice.it

Esperienze professionali

Da luglio 2018 ad oggi TIM – Telecom Italia

Responsabile Area TOP Nord Ovest, nell'ambito della Direzione Business & Top Clients, con la responsabilità di assicurare per il portafoglio clienti di competenza, costituito da Banche e Grandi Aziende appartenenti a vari segmenti merceologici, la progettazione e la commercializzazione dei servizi di telefonia fissa, mobile e servizi ICT massimizzando redditività, quote di mercato e garantendo il presidio continuo della relazione con i clienti nelle fasi di processo commerciale, tecnico ed amministrativo, realizzando i programmi commerciali assegnati.
Responsabilità ricavi 2018: € 230 Mil. – Risorse: 60.

- **Da gennaio 2012 a giugno 2018**

Responsabile Area Commerciale Lombardia, nell'ambito della Direzione Business & Top Clients, con la responsabilità di assicurare per il portafoglio clienti di competenza, costituito da Banche e Grandi Aziende appartenenti a vari segmenti merceologici, la progettazione e la commercializzazione dei servizi di telefonia fissa, mobile e servizi ICT massimizzando redditività, quote di mercato e garantendo il presidio continuo della relazione con i clienti nelle fasi di processo commerciale, tecnico ed amministrativo, realizzando i programmi commerciali assegnati.
Responsabilità ricavi 2017: € 120 Mil. – Risorse: 40.

- **Da giugno 2010 a dicembre 2011**

Responsabile Progetto EXPO 2015, a riporto del Direttore Public Sector (che fa capo al CEO) con il compito di assicurare all'Ente Organizzatore la necessaria partnership nella progettazione e nello sviluppo di infrastrutture e servizi innovativi per Expo 2015.
Nel contempo ho mantenuto la responsabilità dell'Area Commerciale Lombardia, nell'ambito della Direzione Top Clients Market – Finance, i cui ambiti sono specificati al punto successivo.

- **Da Marzo 2010**

Direttore Area Commerciale Lombardia, nell'ambito della Direzione Top Clients Market - Finance, con la responsabilità di assicurare per il portafoglio clienti di competenza, costituito da Banche e Assicurazioni, la progettazione e la commercializzazione dei servizi di telefonia fissa, mobile e servizi ICT massimizzando redditività, quote di mercato e garantendo il presidio continuo della relazione con i clienti nelle fasi di processo commerciale, tecnico ed amministrativo, realizzando i programmi commerciali assegnati.
Responsabilità ricavi 2010: € 100 Mil. – Risorse: 40.

- **Gennaio 2009 – Febbraio 2010**

Direttore Area Corporate Lombardia, nell'ambito della Direzione Corporate (che fa capo al Direttore Generale) con la responsabilità di assicurare la progettazione e la commercializzazione dei servizi di telefonia fissa, mobile e dei servizi ICT, massimizzando redditività e quote di mercato e garantendo il presidio continuo della relazione anche sotto il profilo tecnico ed amministrativo.
Il portafoglio assegnato è costituito da 4.500 clienti (Enti Locali, Sanità ed aziende private).
Alla Direzione fa capo anche la responsabilità dei rapporti con i fornitori ed i partner per la definizione delle offerte e le attività di marketing territoriale.
Peculiare esperienza maturata è stata la commercializzazione dei servizi di informatica di nuova generazione per il mercato della pubblica amministrazione, in particolare per il sistema sanitario della Regione Lombardia, e delle aziende private di media dimensione.
Responsabilità ricavi 2009: € 750 Mil. – Risorse: 390.

- **Gennaio 2006 – Dicembre 2008**

Direttore Corporate Area Nord Ovest, nell'ambito della Direzione Corporate (che fa capo all'Amministratore Delegato), con la responsabilità di garantire la gestione e lo sviluppo delle attività di progettazione e vendita relative alle telecomunicazioni fisse, mobili e di tutte le componenti ICT per la clientela corporate (3.500 aziende private), massimizzando ricavi, margini, quota di mercato, soddisfazione della clientela e realizzando i programmi commerciali di competenza.
Alla Direzione fa capo anche la responsabilità dei rapporti con i fornitori ed i partner per la definizione delle offerte.
Uno dei mandati specifici di questo incarico è stato quello di integrare le organizzazioni (vendita, progettazione, post vendita) di telefonia mobile, ex TIM e fissa, ex Wireline.
Responsabilità ricavi 2008: €. 450 Mil. – Risorse: 250.

Da Marzo 2018 ad oggi LIUC – Università Cattaneo
www.liuc.it

Professore Incaricato di Comunicazione Assertiva: Canali tradizionale e Nuove Piattaforme Digitali

Gennaio 1995 – Dicembre 2005 TIM S.p.A.

- **Settembre 2002 – Dicembre 2005**

Direttore Mercato Corporate Nord Ovest, nell'ambito della Direzione Corporate (che fa capo alla Direzione Generale), con la responsabilità di assicurare, per tutti i servizi ed i prodotti di telecomunicazioni mobili, la gestione e lo sviluppo della clientela ed il conseguimento degli obiettivi commerciali ed economici assegnati, attraverso tutti i canali di vendita (diretta ed indiretta) dedicati al mercato corporate (aziende, banche, società multinazionali e pubblica amministrazione; circa 7.000 clienti).

Nel corso dell'incarico, ho realizzato, tra l'altro, una profonda razionalizzazione e riqualificazione della rete distributiva indiretta, lo start-up di canali di vendita alternativi, l'introduzione di nuovi sistemi premianti per la rete di vendita e la commercializzazione dei primi prodotti e servizi di "mobile office".
Responsabilità ricavi 2005: € 400 Mil. – Risorse dirette: 400 – Agenti 200.

- **Gennaio 2001 – Agosto 2002**

Responsabile Mercato Business SUD, a riporto del Direttore Divisione Business. La peculiarità di questo incarico è stata quella di realizzare l'integrazione organizzativa di 2 territori (SUD1, Campania, Puglia e Basilicata e SUD 2, Sicilia e Calabria) rifondando la rete distributiva indiretta e razionalizzando la forza di vendita ed il customer care dedicato ai clienti business.
Ulteriore mandato è stato quello di riportare il "bad debt" a livelli fisiologici rispetto alle altre aree, coniugando ciò con lo sviluppo dei ricavi.
Responsabilità ricavi 2001: €. 300 Mil. – Risorse dirette: 250, Agenti 280.

- **Giugno 1997 – Dicembre 2000**

Responsabile Vendite Consumer Lombardia, a riporto del Direttore Commerciale dell'Area Lombardia, con la responsabilità della rete di vendita diretta (negozi di proprietà "il Telefonino") e indiretta (oltre 600 punti vendita tra centri TIM, grande distribuzione e negozi in franchising).
Obiettivi specifici di tale incarico erano: massimizzazione dei ricavi di vendita di prodotti e servizi di telefonia mobile, sviluppo della clientela consumer, organizzazione della rete distributiva, assistenza alla rete di vendita, massimizzazione degli incassi.

- **Gennaio 1995 – Maggio 1997**

A riporto del Direttore Commerciale dell'Area Lombardia, responsabile Programmazione Commerciale, Affari Generali e dei rapporti con l'Autorità Giudiziaria per il controllo delle comunicazioni.

1993 – 1994 Sirti Limited, Tunbridge Wells, Kent (UK)

A riporto del CEO della consociata inglese, Responsabile Controllo di Gestione e Reporting.

1991 – 1992 Sirti S.p.A.

Primo incarico come analista di organizzazione nella Direzione Personale e Organizzazione, poi da Gennaio 1992 alla Direzione Controllo di Gestione.

1990 MonteShell S.p.A.

Direzione Logistica & Supply, con il ruolo di "Crude Oil Trader".

Formazione

2009 London Business School
Achieving Strategic Agility

1998 Sda Bocconi
La gestione della comunicazione della forza di vendita

1994 Sda Bocconi
Programma di Marketing Strategico

Università Commerciale "L. Bocconi" – Milano
Laurea in Economia Aziendale
Votazione finale 105/110

Maturità Classica conseguita nel 1982

Ulteriori Informazioni:

- Nell'ambito degli incarichi sopra menzionati ho avuto la responsabilità di partecipare a gare indette da Enti Pubblici ed a gare internazionali per la fornitura di prodotti e servizi di telecomunicazioni fisse, mobili e servizi ICT.
- Nel 2003 sono stato membro della Giunta di Assolombarda.
- Dal Gennaio 2004 a Gennaio 2006 membro dell'Associazione Industriali Torino.
- Da Marzo 2004 a Gennaio 2006 membro del Consiglio di Amministrazione di IN.VA S.p.A., (Informatica Valle d'Aosta) azienda partecipata da Olivetti S.p.A., Telecom Italia e Regione Valle d'Aosta
- Da Luglio 2009 a giugno 2012 membro del "Sales Steering Commitee" di Freemove, alleanza internazionale (Orange, T-Mobile, TeliaSonera, Telecom Italia) per la definizione delle offerte di servizi mobili a clienti multinazionali.
- Novembre 2016: Visiting Lecturer CRM e Digital Marketing Liuc – Università Cattaneo
- Da luglio 2016, Membro Consiglio Direttivo Associazione di Cultura Economica e Politica GUIDO CARLI
- Dirigente dal 1999.

Conoscenze Linguistiche

Ottima conoscenza lingua inglese

Autorizzo al trattamento dei dati personali, limitatamente al procedimento in corso, ai sensi del Regolamento UE n. 2016/679 (per brevità GDPR) e, in quanto compatibile del D.Lgs. n.196/2003 (Codice in materia di protezione dei dati personali)