

GIUSEPPE ANTONIO AIELLO

PROFILO PROFESSIONALE

Dopo oltre 30 anni di esperienze in grandi aziende Italiane ed Internazionali del settore delle TLC e dell'Information Technology, Negli ultimi anni ho raccolto una nuova sfida di business che si concentra sulla consulenza strategica nel settore della trasformazione digitale.

Nel corso del mio percorso professionale ho ricoperto diversi ruoli manageriali, principalmente in ambito vendita, marketing e dello sviluppo di strategie nel mondo digitale presso grandi aziende multinazionali e nazionali in forte crescita. Ho gestito importanti progetti di cambiamento e trasformazione aziendali ponendo la misurazione dei risultati e la soddisfazione del cliente al primo posto.

Laureato in Informatica, la mia carriera professionale nasce e si sviluppa in Microsoft ed Apple, dove sono stato responsabile dello sviluppo del mercato retail in Italia sia in termini di marketing e di vendita. In seguito ho potuto accrescere le mie competenze nel mondo digitale partecipando allo sviluppo della prima versione di Pagine Gialle On Line (Gruppo SEAT) e del primo Marketplace italiano (Mondus - gruppo Telecom Italia)

Una parte importante delle mie competenze sono legate al mondo dei contenuti televisivi. Dal 2003 al 2013 sono stato responsabile di sviluppare il nuovo business delle aziende media del Gruppo Telecom Italia, La7 ed MTV, gestendo il passaggio al Digitale Terrestre con il progetto della carta prepagata La7Cartaplù.

L'esperienza e la passione per la responsabilità sociale mi hanno portato ad essere responsabile all'interno di una realtà TLC in cui ho creato e implementato il passaggio dalla CSR alla Corporate Shared Value e sviluppando strategie di comunicazione interna ed esterna per coinvolgere STK interni ed esterni.

Completano il mio profilo una spiccata propensione al problem solving, al lavoro di gruppo, alla ricerca del miglioramento continuo ed ottimizzazione di processo, nonché allo sviluppo e gestione delle persone.

Esperienze Professionali

2016 - Oggi **Talent Garden SPA** - piattaforma di networking e formazione per l'innovazione digitale

Consulente Strategico per le relazioni con le grandi Aziende.

2013 - 2016



Telecom Italia S.p.A. - Multinazionale italiana delle Telecomunicazioni

Corporate Shared Value Project & Development Manager

Riporto al Direttore della funzione Corporate Shared Value

Principali attività:

- Sviluppo della nuova strategia di Sostenibilità del Gruppo Telecom: dalla Sostenibilità alla Corporate Shared Value
- Creazione di un modello per la misurazione degli impatti economici e sociali dei progetti e delle attività del gruppo Telecom Italia
- Pubblicazione del primo Report di Sostenibilità e di Corporate Shared Value del Gruppo Telecom Italia
- Digital Communication: sviluppo strategia Property Web e Social (strumenti di engagement, digital campaign, ecc)

• Principali risultati ottenuti:

- ✓ Sviluppo della piattaforma di Crowdfound (WYWD)
- ✓ Tim Guardaavanti (corretto utilizzo del telefono alla guida dell'auto)
- ✓ MYSurf (Educazione all'uso corretto della rete)
- ✓ TIM4Coding (Insegnamento del coding nella scuola primaria)
- ✓ TIM Park (progetto di Smart city)
- ✓ Pubblicazione del primo Bilancio Corporate Shared Value TIM

2008 - 2013



La7 - Broadcaster del Gruppo Telecom Italia

Direttore del Marketing, Comunicazione e Comunicazione Digital del Canale La7

Riportavo al CEO

Principali attività:

[Digitare il testo]

- Responsabile dello sviluppo di prodotti Multimediali dei programmi TV
- Sviluppo strategia digitali (presenza di La7 e i dei prodotti La7 sulla rete)
- Responsabile delle campagne di Marketing e Comunicazione del canale La7

Principali risultati ottenuti:

- ✓ Creazione di Prodotti Multimediali di grande successo come: Il libro di Benedetta Parodi, la Collana dei DVD di Crozza, la rivista di SoS Tata
- ✓ Nuovo posizionamento del canale: "La7 Esclusivamente per tutti"
- ✓ Creazione, Sviluppo e Comunicazione del Brand La7
- ✓ Gestione delle agenzie Media e Creative
- ✓ Ottima presenza sui media Digitali dei programmi La7

2003 - 2008



Telecom Italia Media - Media Company del Gruppo Telecom Italia
 Direttore Marketing e Business Development Media Content
 Riportavo al CEO del Gruppo.

Principali attività:

- Responsabile marketing e business development di tutte le piattaforme di contenuti di Telecom Italia:

Principali risultati ottenuti:

- ✓ Lancio della Piattaforma del Digitale Terrestre "La7 Cartaplu"
- ✓ Sviluppo di campagne marketing e comunicazione per le piattaforme IPTV e Cubovision/TIM vision
- ✓ Responsabile per le campagne On Line e Off line di : MTV, La7, Virgilio, Tin.it, Olivetti.

2001 - 2003



Seat Pagine Gialle - Directory
 Business Unit Manager
 Riportavo al General Manager

Principali attività:

- Responsabile dello sviluppo e della strategia di Pagine Gialle On Line e del Market Place Mondus

Principali risultati ottenuti:

- ✓ Sviluppo e lancio del marketplace e integrazione della piattaforma di aste all'interno dei processi di acquisto del gruppo Telecom Italia.
- ✓ Sviluppo e lancio di Pagina Gialle On Line

1995 - 2001



Apple Computer S.p.A. - Multinazionale americana
 Retail Manager & Mktg Director
 Riportavo al Direttore Generale

Principali attività:

- Retail Business Unit Manager:
 - ✓ Sviluppo del mercato Retail in Italia
- Marketing Director:
 - ✓ Sviluppo della strategia di Marketing e Comunicazione di Apple in Italia
- Apple Store Manager & Channel Developer Manager
 - ✓ Sviluppo del canale di vendita "Applestore e apertura di nuovi canali di vendita"

Principali risultati ottenuti:

- ✓ Sviluppo del primo AppleStore on line e del nuovo canale di vendita diretta dei prodotti Apple in Italia
- ✓ Start up di clienti come: Mediaworld, Trony, Unieuro, Mondadori Multicenter, Fnac, ecc
- ✓ Sviluppo di campagne di co-marketing con importanti player come: Disney, MTV, Microsoft, ecc

1990 - 1995



Microsoft S.p.a. - Multinazionale americana
 Product and Sales Manager
 Riportavo al Direttore Commerciale

Principali attività:

- Responsabile dei Distributori autorizzati (rev. M\$ 50) e delle catene Retail (MediaWord, Trony, ecc)
- Sviluppo del nuovo canale di vendita diretta Mail Order
- Product Marketing Manager di tutti i prodotti Microsoft per Macintosh (Office, Word, Excel etc etc...)

PERCORSO FORMATIVO

[Digitare il testo]

Titoli di studio

- Laurea in Informatica (indirizzo Business) nel 1988 all'Università Statale di Milano
- Master in Marketing (Apple) - London Business School

Corsi di formazione

- **SDA Bocconi**: trainings on Management Skills (Leadership, People Management, Agreement and Conflict, Team Building)
 - **SDA Bocconi**: trainings on Corporate Social Responsibility, Public affairs and Corporate Communications
 - **SDA Bocconi**: Develop of new channel
 - **CEGOS**: Product Manager
 - **SDA BOCCONI**: SPIN Selling (Situation, Problem, Implication, Need, Pay off)
-

LINGUE STRANIERE

- Italian Madre lingua
 - English Scritto e parlato
-

ALTRE INFORMAZIONI

Nato a: **Rossano il 10/10/1963**

Stato Civile: **sposato con un figlio**

Sport praticati: calcio (fino all'età di 21 anni a livello agonistico), golf, tennis, pallavolo e sci (a livello amatoriale).

Altro

Membro di Save The Children e CIFA Onlus

Membro del Board Golf dei Laghi

Ai sensi del D. Lgs 196/03 e dell'art.10 - 1996 n° 675, acconsento al trattamento dei miei dati personali, nei limiti delle finalità proprie dell'attività di ricerca e selezione del personale.

[Digitare il testo]