

Curriculum Vitae Massimo Ferrari

Massimo Ferrari

nato a Genova il 26 Settembre 1956

vedovo, una figlia.

Istruzione

- Maturità conseguita nel 1975 presso il Liceo Scientifico Statale M. L. King, votazione 60/60.
- Laurea in Ingegneria Elettronica, indirizzo Informatica e Sistemistica, conseguita nel 1980 presso l'Università degli Studi di Genova, votazione 110/110 e lode. Tesi svolta presso la società Ansaldo S.p.A. (DAU/REA/PROG): Progetto e realizzazione di un Single Board Computer per uso industriale.

Abilitazioni

- Esame di stato per l'abilitazione della professione conseguita nel 1980.
- Diploma "Proficiency" Cambridge (scuola Italo Britannica) conseguito nel 1971.

Corsi di aggiornamento

- Partecipazione a corsi e seminari tecnici su tematiche relative all'Information Technology.
- Seminari su temi organizzativi (quali marketing, project management) e di sviluppo personale (psicologia, gestione del tempo)

Lingue straniere

- Buona conoscenza della lingua inglese parlata e scritta.

Esperienze lavorative

2014 (giugno) -

Liguriadigitale (ex Datasiel) - PM dei progetti "Ricetta Dematerializzata" e "Fascicolo Sanitario Elettronico". Guida dei team di lavoro multidisciplinari (legali, privacy, sistemisti, sicurezza dei dati, telecomunicazioni, analisi funzionale, sviluppo software, test, grafica). Sviluppo delle offerte di implementazione, rapporti con Alisa, rendicontazione amministrativa e contabile compresa rendicontazione secondo norme europee per progetti finanziati.

2009 – 2014 (giugno)

Datasiel - responsabile degli analisti del Dipartimento Sanità (15 persone) e di conseguenza di tutti i progetti correlati.

Al di fuori del Dipartimento Sanità ho inoltre la responsabilità del progetto:

- Creazione di 7 Academy Point in collaborazione con l'Università di Genova (CSITA) per lo svolgimento e fruizione di lezioni a distanza sul territorio ligure, il progetto comporta la creazione di un'infrastruttura telematica (con costruzione e installazione di ponti radio), software di gestione ed aule attrezzate per videoriprese e registrazioni.

2004 - 2009

AIE Software – Direttore Generale, coordinamento e svolgimento progetti per Enti Pubblici.

In particolare per Datasiel e di rimando Regione Liguria:

- Portale per la Terza età.
- Internet Point per disabili.
- Teleassistenza e telesoccorso per anziani.
- Analisi e disegno del sistema informativo interno Datasiel per le parti contabilità e controllo di gestione, con successiva software selection.
- Carta Regionale dei Servizi – Attività motorie per la terza età.
- Portale della Ricerca e Innovazione.
- Unificazione dei sistemi di comunicazione al pubblico di Regione Liguria, Provincia di Genova, Comune di Genova e ASL 3 genovese.
- Carta Nazionale dei Servizi – Progetto globale comprendente architettura tecnologica, applicativi software per fornire servizi ai cittadini (legati a servizi sanitari ovvero CUP Web e Conto Corrente Salute), logistica per la distribuzione delle Carte e la loro attivazione, gestione completa del back office.
- Creazione di 7 Computeri per disabili, con il coinvolgimento di associazioni no profit, Consulta Regionale Handicap ed Enti di Formazione.
- Creazione di ulteriori 10 Computeri per disabili, con il coinvolgimento di associazioni no profit, Consulta Regionale Handicap ed Enti di Formazione.
- Creazione di un Conto Corrente Amministrativo per i cittadini, con invio automatico di segnalazioni utili ai cittadini stessi sulla base delle scadenze in essere (prenotazioni visite mediche, approntamento certificati, scadenza bollo auto, ecc.)

Per il Comune di Genova:

- Gestione completa del progetto di Accreditamento delle Residenze Protette e delle Residenze Socio Assistenziali per gli anziani, in collaborazione con la ASL 3 – Geriatrica.
- Impostazione del progetto di Accreditamento delle Case Famiglia per i Minori.

2002 - 2004

Gruppo Zucchetti (Lodi). Direzione mercati esteri. Organizzazione globale dell'operazione, partendo da una divisione inesistente: analisi comparativa mercati/prodotti a disposizione, analisi e sviluppo prodotti localizzati, traduzione e realizzazione materiale promozionale, contatto con le realtà locali (private e pubbliche) per avviare le vendite. Organizzazione e partecipazione a fiere all'estero (Cebit) ed in Italia (SMAU).

2001 - 2002

Dapprima responsabile progetti "Infragrupo" di ITnet S.p.A., Internet Service provider del gruppo Wind. In particolare ho curato 2 grandi progetti:

- La realizzazione di tutto l'intervento relativo al G8 (telefonia, connessioni internet, streaming) di cui Wind è stata sponsor.
- La progettazione e realizzazione del nuovo sistema di contatori elettronici di ENEL S.p.A., con collegamento e attivazione degli stessi via internet (in collaborazione con Accenture).

In seguito responsabile del budget e del controllo commerciale; in particolare coordinamento e sviluppo della forza vendita (45 venditori diretti su 5 sedi, interrelazione con i venditori del gruppo Wind, coordinamento dei reparti marketing e business development con la forza vendita).

1995 - 2001

Socio fondatore e Direttore Commerciale di Edissoftware s.r.l. di Genova. La software house è principalmente focalizzata nel settore dei pacchetti applicativi gestionali per medie/piccole aziende. Nell'ambito della organizzazione societaria totale responsabilità su strategie ed attività di Marketing e Vendita, tra cui :

- Analisi di mercato per l'evoluzione dei prodotti (sia commerciale che funzionale).
- Impostazione dell'immagine aziendale (materiale pubblicitario, brochure, campagne di stampa, conferenze stampa, ecc.)
- Gestione dei rapporti con le testate di settore IT (giornalisti, publisher, direzioni commerciali).
- Realizzazione e gestione della partecipazione a fiere e seminari (SMAU e Road Show Microsoft).
- Gestione rapporti con Microsoft Italia (Top ISV, Sol. Provider, Gruppo produttori software gestionale).

- Definizione delle politiche di vendita (listini prezzi, incentive, campagne promozionali, ecc.).
- Gestione delle forze di vendita dirette, dei canali indiretti e dei contratti direzionali con grandi Aziende .

1992 - 1995

Direttore Commerciale di Microarea S.p.A. di Genova, software house produttrice di pacchetti applicativi gestionali su Personal Computer e LAN. Completa responsabilità strategica e operativa sulle attività di Marketing e di Vendita, tra cui :

- Analisi di mercato per l'evoluzione dei prodotti.
- Impostazione dell'immagine aziendale (materiale pubblicitario, brochure, campagne di stampa, ecc.).
- Rapporti approfonditi con la stampa di settore (giornalisti, publisher, direzioni commerciali).
- Impostazione e realizzazione stand per Fiere (SMAU e PC-Forum).
- Definizione delle politiche di vendita (listini prezzi, incentiv, campagne promozionali, ecc.).
- Gestione dei canali di vendita indiretti (oltre 160 Rivenditori e 4 Distributori).

- 1989 – 1992

Praxi S.p.A. dirigente responsabile per l'avviamento e la conduzione della divisione informatico-organizzativa. Responsabilità della divisione a livello nazionale (11 sedi) e gestione completa di alcuni grandi progetti, quali :

- . gestione magazzini e movimentazione parti di ricambio
- . prima installazione in Italia del package J.D.Edwards nelle aree contabilità generale, analitica, clienti e fornitori (con relativa traduzione e adattamenti al mercato italiano).
- . organizzazione e gestione di numerosi concorsi pubblici per dirigenti con procedure di valutazione informatizzate.
- . numerosi check-up aziendali per conto del Formez di Avellino.
- . controllo economico di commessa
- . studi di fattibilità e disegni di Sistemi Informativi e scelta dei “packages” più adatti alle necessità riscontrate.
- . studio di fattibilità per riorganizzazione di Assessorato Edilizia Privata del Comune di Genova.

1988 - 1989

Ibimaint Systems Engineers (sede di Milano) dirigente responsabile del disegno e della realizzazione del Sistema Informativo della casa madre Ibimaint.

- 1985 – 1988

Arthur Andersen & Co. (MIC) sede di Torino, nella posizione di Consulente senior esperto nel settore "Financial" – Controllo di Gestione. In tale ruolo ho maturato significative esperienze gestionali e tecniche nell'ambito di progetti quali:

- Contabilità Clienti e Fornitori (Comind, gruppo FIAT- Package Formula).
- Docenza al corso per Master in Ingegneria della Produzione (Università Bocconi): Formulazione budget aziendale.
- Formulazione budget e Controllo Commerciale (S.P.I.R.I.T.).
- Fatturazione e Gestione del Credito e adattamento alle normative italiane del pacchetto DCS di Arthur Andersen (Olivetti e consociate).
- Controllo Economico di grandi Commesse industriali (Italimpianti).
- Contabilità Magazzini, giro lavoro e interazione con SAP (Alfa Romeo e FIAT).

Durante gli ultimi incarichi responsabilità di gestione e supervisione su team di specialisti e tecnici (cliente ed A.A.&Co.), oltre 20 unità.

1982 - 1985

Selesta Ingegneria, sede di Genova, inizialmente nel servizio tecnico (progettista hardware e software) e successivamente quale responsabile del Servizio tecnico/commerciale e della gestione e ampliamento della rete di vendita indiretta.

1981 - 1982

Durante il servizio militare, prestato presso il Centro di Calcolo dell'Istituto Idrografico della Marina di Genova, ho collaborato con la costituenda sezione di Telematica dell'Istituto di Elettronica, su progetti di Reti e Sistemi di Telecomunicazione e Random Access.

