



## Alessandra Cimadom

Quindici anni di esperienza nella consulenza direzionale hanno contribuito alla mia specializzazione nei progetti di Trasformazione, aiutando le aziende a innovare i propri processi, migliorando le loro performance su tutta la catena del valore del loro core business.

I mercati che ho avuto modo di conoscere meglio sono l'Energy, le Telecomunicazioni e la Pubblica Amministrazione.

Mi sono occupata di progetti innovativi in ambito commerciale, gestionale e tecnologico. In questi progetti ho coniugato il background scientifico e la conoscenza di processo, favorendo un continuo dialogo tra le strutture funzionali dei clienti e garantendo così la riuscita di programmi di trasformazione complessi.

Negli ultimi anni ho avuto modo di ampliare la mia area di intervento a livello europeo, estendendo la competenza anche ai processi di gestione di servizi energetici e a valore aggiunto coinvolti dalla trasformazione digitale.

Mi sono occupata anche di Facility Management in qualità di Direttore della pianificazione strategica. Il mio ruolo prevedeva anche la responsabilità delle direzioni HR, Finanza e Controllo, Acquisti e IT.

Sono stata Equity Partner in EY Advisory Spa, ricoprendo il ruolo di Energy Market Consulting Leader.

Attualmente ricopro il ruolo di Direttore Generale del Comune di Torino.

### Esperienza professionale

Date **2022 → oggi**  
**Comune di Torino - Direttrice Generale**

**2019 → 2021**  
**EY Spa – Equity Partner: Energy Market Consulting Leader & Transformation Leader**

**Principali attività e responsabilità** In un momento in cui il mercato Energy è in forte cambiamento a causa di alcuni fenomeni ed eventi eccezionali (Post Covid, PNRR, Superbonus, ...) la mia mission aziendale è lo sviluppo della practice Energy Italia, allineandola al livello della practice europea e global. L'obiettivo del piano 2020-2022 prevede il +100% di crescita e dovrà garantire a EY un posizionamento strategico di mercato come Digital Transformation partner.

In questo ruolo sono quindi di mia responsabilità:

- Piano strategico di mercato
- Definizione e sviluppo di Offering integrate (Business&Technology)
- Go to Market Strategy
- Accounting Diamond Client
- Gestione budget/margine
- Individuazione e onboarding di risorse strategiche
- Gestione delle risorse e Piani di sviluppo dei professionals e della workforce Energy (circa 700)

**Date** 2017 → 2019

**Manital Idea SpA: Direttore Pianificazione Strategica – Servizi Energetici & Facility Management**

**Principali attività e responsabilità** La società occupa circa sei mila dipendenti e fattura circa quattrocento milioni di euro. Alla funzione di Direttore della Pianificazione strategica, riportano:

- Direzione Amministrazione, Finanza e Controllo
- Direzione del Personale
- Sistemi informativi
- Customer Operations

Attività principali svolte in questo ruolo:

- Change Management e processo di integrazione fra le società del gruppo
- Implementazione di roadmap strategica 2017-2021 per lo sviluppo del gruppo, ovvero consolidamento del mercato italiano e apertura mercato estero
- Monitoraggio e controllo del budget aziendale
- Gestione relazione con interlocutori finanziari, con particolare focus al reperimento di fondi di finanziamento per progetti di efficientamento energetico
- Consolidamento roadmap applicativa
- Supporto al business per definizione nuove strategie di vendita

**Date** 2016 → 2017

**Accenture SpA: Senior Manager – Senior Market Expert Technology Consulting per le Utilities**

**Principali attività e responsabilità** Attività principali svolte in questo ruolo:  
ENI G&P – Programma Billing Retail

- Problem Management - indirizzamento delle problematiche di processo Business e applicative Top, ritenute a più alto impatto aziendale (CostToServe, mancato fatturato, reclami clienti)
- Settlement – ovvero recupero dello scostamento fra fatturato passivo Distributore e fatturato attivo verso cliente finale

ENI G&P – Incentive Compensation

Revisione processi di Incentive Compensation sui vari canali di vendita e definizione strategie di remunerazione per Commodity & Extracommodity

ENI G&P – Extracommodity

Disegno e revisione di processi aziendali relativi alla Vendita di ExtraCommodity (estensione servizi offerti, omogeneizzazione processi di vendita e landscape applicativi)

ENI G&P France – Vendita/Reporting

Definizione approccio e strategia di Change Management per adozione dei processi di Reporting centralizzato e di Campaign Management presenti in Italia

Edison SpA – Extracommodity

Definizione approccio strategico e implementativo per omogeneizzazione processi aziendali a fronte di acquisizione di società di vendita servizi energetici

	(Fenice)
	E.On SK – Vendita/Distribuzione/Corporate Commodity/Extracommodity Supporto Business & IT per revisione strategia aziendale (orizzonte quinquennale) di vendita con l'obiettivo di evolvere da società di commodity a società di servizi
Date	<b>2011 → 2015</b>
	<b>Accenture SpA: Manager – Technology Consulting - Utilities</b>
Principali attività e responsabilità	Sorgenia –Full Outsourcing IT Gestione insourcing personale acquisito (40 persone), presa in carico mappa applicativa esistente e avvio progetto di trasformazione processi in funzione del nuovo piano strategico aziendale. Contestualmente è stata avviata l'implementazione della nuova piattaforma applicativa (prima piattaforma Microsoft Utilities in Italia) per le aree di CRM, Metering, Billing, Credito e ERP
	ENI G&P – Vendita/Crash Program Supporto al Business nella definizione e implementazione della strategia di Recupero Mancato fatturato Retail&Middle Market e supporto nella gestione dei rapporti di conflitto con i clienti Middle
	ENI G&P – Vendita/Outsourcing Middle Market Definizione Modello Operativo e presa in carico del processo di fatturazione del segmento Middle con contestuale implementazione di piattaforma billing dedicata
	ENI G&P – Vendita/Marketing&Sales Supporto al business per definizione nuove strategia di vendita su mercato Retail e implementazione nuovo Catalogo Prodotti, con revisione processi di Vendita e Post Vendita
Date	<b>2008 → 2011</b>
	<b>Altran Italia: Principal consultant</b>
Principali attività e responsabilità	Service Manager per le attività del cliente Sorgenia: Gestione account cliente e responsabile gruppi di lavoro SFA, CRM, Metering e Billing (circo 40 persone) Supporto ai responsabili di business development nelle attività di prospection per i clienti del mercato Utilities & Telco (Duferco, ERG, Energrid, BritishGas, Vodafone, Confcommercio...)
Date	<b>2008 → 2011</b>
	<b>Altran Italia: Senior Analyst</b>
Principali attività e responsabilità	Sorgenia – Analista funzionale Realizzazione nuova piattaforma di Billing dedicata al mercato libero residenziale e middle a fronte della liberalizzazione del mercato mercato Utilities&Telco (Duferco, ERG, Energrid, BritishGas, Vodafone, Confcommercio...)
Date	<b>2006→ 2007</b>
	<b>Reply: Analyst</b>
Principali attività e responsabilità	Vodafone – Analista funzionale Dipartimento di Qualità - valutazione impatti qualitativi per rilascio nuovi servizi su rete mobile H3G – Analista funzionale Validazione servizi mobili su dispositivi HUAWEI
Date	<b>2005</b>
	<b>Motorola: Contractor nei laboratori di Swindon (UK)</b>
Principali attività e responsabilità	Analista in un progetto Internazionale - automazione processi di rollout dei nuovi piani su rete cellulare mobile

**Istruzione e  
formazione**

Date 2000 → 2006

**Laurea Magistrale in Informatica – Università degli Studi di Torino**

Indirizzo Reti

Votazione 110L/110 e menzione di stampa

Date 1993 → 1998

**Diploma di Liceo Scientifico – Liceo Scientifico Statale A. Moro di Rivarolo Can.se**

Lingue Italiano madrelingua.

Inglese fluente.

Francese base.

Capacità e competenze  
informatiche Oltre alla completa conoscenza di MS Office, le competenze IT includono Oracle, J EE,  
Microsoft.NET, PHP, Microsoft Dynamics 365, Salesforce.

*Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi dell'art.13 del D.Lgs.196/2003*