

Antonella Prini

Data di nascita: 02/08/1964

E-mail: antonella.prini@gmail.com

Sintesi

Le mie aspirazioni

Dopo 30 anni di lavoro in una società multinazionale di consulenza, sento l'esigenza di capitalizzare le esperienze e le competenze sviluppate nel mio percorso a servizio della collettività.

Mi piacerebbe intraprendere un'iniziativa che abbia un forte connotato di trasformazione e un rilevante impatto sociale in un contesto aperto e dinamico.

Principali competenze

Gestione dei dati economici (per business unit e società giuridica)

- Budget e previsioni con analisi delle variazioni.
- Discussione periodica dei risultati con l'alta dirigenza.
- Identificazione e gestione di iniziative di riduzione dei costi.

Vendite

- Identificazione dei servizi, dei client target e delle possibili offerte.
- Definizione della soluzione specifica per il cliente
- Elaborazione Business case interno e per il cliente
- Negoziazione con le diverse controparti inclusi i sindacati

Contrattualizzazione

- Definizione e negoziazione di contratti complessi di servizi pluriennali

Gestione del team

- Gestione del cambiamento con integrazione di diverse culture.
- Valutazione e coaching personale.
- Gestione trasferimento rami aziendali.

Settori

- Telecomunicazioni, utilities, grande distribuzione, beni di consumo, petrolifero.

Processi

- Contabilità, controllo di gestione, amministrazione HR, acquisti, customer operations, supply chain, digital marketing.

La mia esperienza lavorativa in sintesi

Ho speso la mia intera vita professionale (30 anni) in Accenture, una delle principali società di consulenza globali, ricoprendo diversi ruoli e con crescenti livelli di responsabilità.

Ho iniziato il mio percorso in Accenture nella business unit consulenza nel 1990 come analista e successivamente manager di progetti di trasformazione per grandi società operanti in diversi settori (petrolifero, beni di consumo, farmaceutico, grande distribuzione etc.).

Nel 2002 sono stata promossa Managing Director.

Nel 2005 ho accettato di cogliere una nuova sfida spostandomi nella business unit business process service (BPS) che si occupa dell'esternalizzazione dei processi aziendali e che allora stava decollando. Inizialmente ho ricoperto il ruolo di COO di una società del gruppo Accenture con 400 persone che gestiva servizi amministrativi in outsourcing per un importante gruppo della grande distribuzione.

Quindi ho progressivamente esteso le mie responsabilità a tutte le operations della business unit BPO in Italia (circa 1700 persone).

Dal 2017 ho assunto anche la responsabilità delle attività di vendita BPO per il settore telecomunicazioni, media e high-tech (+ 50M usd vendite annue).

Principali esperienze lavorative

Ultimo ruolo ricoperto (2013-2020)

Accenture BPS (business process services) business unit, due principali ruoli ricoperti:

Operations lead per tutti i servizi BPS (tutti i processi) forniti ai clienti (tutti i settori) in Italia. In questo ruolo avevo la responsabilità di coordinare un team di 1700 persone e di gestire un budget di oltre 150 milioni di euro di costi.

Principali responsabilità:

- Erogazione dei servizi in linea con I requisiti contrattuali e gli standards di qualità concordati con i diversi clienti.
 - Identificazione e gestione di iniziative di trasformazione (inclusa l'implementazione di strumenti di robotica e intelligenza artificiale) per migliorare l'efficacia e l'efficienza dei servizi gestiti.
 - Gestione del budget e dei consuntivi dei costi di erogazione dei servizi.
 - Identificazione e gestione iniziative HR.
 - Membro del comitato di governance a livello Italia e a livello Europa.
- .
- **Portfolio lead per la regione ICEG** (Italia, Europa centrale e Grecia) **per il mercato CMT** (clienti operanti nei settori telecomunicazione, media e alta tecnologia) con la responsabilità delle vendite di servizi BPS (+50 M euro) e della crescita del portfolio (a due cifre anno su anno).

Principali responsabilità:

- Definizione delle offerte e dei client target (accounts plan).
- Coordinamento processo di vendita (definizione impostazione dell'iniziativa, soluzione di dettaglio, business case, negoziazione e contrattualizzazione).
- Gestione dei processi di approvazione interni
- Responsabilità del budget e consuntivi delle vendite e dei ricavi.

Principali esperienze precedenti

2005 – 2012 Accenture outsourcing business unit – Accenture finance & accounting s.p.a chief operating officer

Un primario Gruppo della grande distribuzione ha deciso nel 2005 di esternalizzare il proprio centro servizi di back office (amministrativi, HR e IT) ad Accenture. Per la gestione di questa operazione è stata creata una specifica società (Accenture finance and accounting s.p.a.) nel Gruppo Accenture con una partecipazione di minoranza del cliente ed è stato trasferito un ramo dell'azienda cliente con 400 persone. I servizi forniti al cliente dalla nuova società sono stati regolamentati da un contratto decennale.

Ruolo:

- Chief operating officer.

Principali responsabilità:

- Gestione del conto economico della società (budget, forecast e consuntivi).
 - Gestione vendite addizionali (estensione del servizio a nuovi ambiti/ ad altre società del gruppo della grande distribuzione).
 - Gestione iniziative di miglioramento continuo dei processi in ambito con l'utilizzo della robotica e dell'intelligenza artificiale.
 - Identificazione e gestione iniziative di riduzione dei costi (negoziatore fornitori, ottimizzazione team etc).
 - Gestione del cambiamento (da una cultura di back office ad una di servizio).
 - Gestione relazione cliente (incontri periodici avanzamento servizio, escalations, modifiche del contratto etc.).
 - Consigliere nel consiglio di amministrazione.
-

08/07/2021

2000 –2003 Accenture consulting practice – Trasformazione area finance per un primario gruppo della grande distribuzione

Programma finalizzato alla standardizzazione, al re-engineering e alla digitalizzazione dei processi finance tra le diverse business units del Gruppo.

L'iniziativa includeva anche la definizione di un nuovo modello contabile basato sulle best practices Accenture, la realizzazione di un nuovo ERP (SAP) a supporto dei nuovi processi definiti e il disegno di un nuovo modello operativo basato sulla creazione di un centro servizi interno al Gruppo.

Ruolo: Senior executive responsabile del programma.

Principali responsabilità:

- Negoziazione e gestione contratto.
- Definizione e gestione business case cliente.
- Gestione relazione cliente (CFO di Gruppo e COOs delle business units).
- Creazione e gestione team (+50 persone durante la realizzazione dei sistemi a supporto).
- Program management.

1998 -2000 Accenture consulting business unit – Primario Gruppo canadese del settore risorse naturali: trasformazione area finance e roll out nuovo ERP

Programma lanciato dalla capogruppo di un primario Gruppo canadese operante nel settore delle risorse naturali per standardizzare in tutti i paesi del mondo, inclusa l'Italia, i processi finance, i modelli contabili e i sistemi a supporto.

Ruolo: Senior executive responsabile del roll out del programma in Italia.

Principali responsabilità:

- Personalizzazione per l'Italia modello contabile
- Definizione e gestione business case per il cliente
- Gestione relazione cliente sia a livello locale che a livello di capogruppo
- Creazione e gestione team italiano (+30 persone durante la fase di realizzazione del sistema)

1990 - 1998 Accenture consulting business unit

- **Gruppo conglomerato italiano** – Revisione processi di reporting di gruppo e consolidato e realizzazione di un nuovo sistema a supporto.
- **Gruppo farmaceutico italiano** – Riorganizzazione/revisione dei processi finance e realizzazione di un nuovo sistema di reporting di Gruppo
- **Gruppo italiano del settore della moda** – Revisione/standardizzazione processi finance.
- **Gruppo italiano del settore petrolifero** – Disegno e realizzazione di un sistema custom per la gestione delle commesse.

08/07/2021

Formazione

1990-2020

Corsi di formazione interni Accenture:

- metodologia (process reengineering, system implementation, project management e service transition);
- leadership e gestione delle persone;
- negoziazione e contrattualistica;
- processi: finance & accounting, pianificazione e controllo, reporting di gruppo, ciclo passivo;
- trasformazioni digitali (robotica e intelligenza artificiale).

Maggio 1990**Laurea in Economia e commercio**

Università Bocconi Milano (110 e lode).

Luglio 1985**Maturità classica**

Liceo Parini Milano.

Lingue

Italiano: Lingua madre**Inglese:** Fluente

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 GDPR 679/16