

FRANCESCO SARACINO

PROFILO PROFESSIONALE

Manager con oltre 20 anni di esperienza nella consulenza strategica, nella gestione di team complessi e nello sviluppo di soluzioni innovative a supporto della trasformazione digitale e dell'adozione di tecnologie avanzate.

Esperto nell'implementazione di iniziative data-driven, digitalizzazione dei processi, utilizzando la potenzialità della IA a supporto della governance aziendale in contesti ad alta complessità.

Forti competenze in business development, people management e delivery progettuale con una solida conoscenza del settore energetico e Telco.

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Business Director, 10/2022- Attuale

Kwanto Srl - Milano, Mi

Guido iniziative di digital transformation con focus su CRM, ETRM e automazione dei processi.

Coordinamento e delivery di progetti strategici ad alto impatto per aziende del settore energy e banking e tlc.

Tramite modelli predittivi cerchiamo di ottimizzare vendite, operations e customer experience, negli abito delle gare e progetti in cui siamo ingaggiati.

Partecipazione attiva a board decisionali e definizione dei piani industriali.

Costruzione di sinergie cross-funzionali per l'adozione di nuove tecnologie e gestione dei dati.

Senior Director, 02/2019 – 10/2022

Marketz SpA - ENOI Group - Milano, Mi

Costituzione della società di servizi e di prodotti digitali del gruppo con focus sulle possibili ottimizzazioni in ambito energy trading e price fixing

Sales Manager, 04/2013 - 02/2019

Centrex Italia S.p.A - Grazprom Group - Milano, MI

Responsabile della BU Sales: pianificazione, target setting e delivery dei risultati.

Creazione di partnership strategiche e sviluppo di soluzioni tailor-made per clienti B2B. Utilizzo di strumenti avanzati di analisi per il monitoraggio delle performance di vendita.

Board Member, 06/2015 - 02/2019

Weedoo - Centrex & SGR Rimini - Milano, Mi

Definizione della vision aziendale, naming, branding e go-to-market. Coordinamento attività commerciali e sviluppo della rete di vendita

Senior Sales Advisor, 05/2010 - 03/2013

Shell Italia - Shell Energy Europe - Milano, Mi

Gestione portafoglio clienti wholesale nel settore gas naturale (fino a 1 miliardo mc). Interfaccia tra il mercato italiano e i desk di trading europei di Shell.

Supporto alla definizione e lancio di nuovi prodotti energetici.

Head of Sales, 08/2005 - 05/2010

Gas Plus S.p.A - Milano, MI

Formazione e gestione di un team di 15 risorse.

Monitoraggio delle performance e miglioramento continuo attraverso KPI e audit operativi.



CONTATTI

Indirizzo: Segrate, MI

Telefono:

E-mail:

LinkedIn:

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Strategia Data & AI
- Trasformazione Digitale
- CRM, ETRM e soluzioni su misura
- Sviluppo Business e Pre-sales
- Gestione Team Interfunzionali
- Leadership organizzativa
- Project Delivery & KPI Monitoring
- Comunicazione e gestione stakeholder
- Approccio analitico
- Accuratezza
- Autorevolezza
- Attitudine al multitasking
- Doti comunicative
- Lavoro per obiettivi
- Pianificazione strategica
- Ottime doti di leadership organizzativa
- Capacità di gestione del personale

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

EMBA – Management Complexity 05/2024 – 12/2025

IÉSEG School of Management e LUM School of Management – Milano-Parigi

Master, Starting NeoDirigenti 06/2022 – 11/2022

SDA Bocconi - Milano

Master, Smart Learning Executive Program, 02/2020

PoliMI - Milano

Scienza dei Materiali, 10/2005

Università Bicocca Milano - Milano

Corso di Laurea Magistrale

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Inglese: C1 **Spagnolo:** B2

Avanzato

Intermedio avanzato

HOBBY E INTERESSI

Amante dello sport che cerco di praticare regolarmente.

Appassionato di economia. Lettore di libri thriller e sulle nuovi trend di mercato e curioso di design e arredamento.

