

**INFORMAZIONI
PERSONALI**

Nome ANDREA NAPOLETANO
 Data di nascita 05/01/1978
 Nazionalità Italiana
 Sito internet [REDACTED]

**ESPERIENZA
PROFESSIONALE**

- 01/2016-oggi **Direttore dell'Ufficio di Coordinamento dell'Area Attrazione Investimenti Esteri**
- Nome e indirizzo associazione **ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane - Roma, Via Liszt 21**
- Tipo di azienda o settore ICE- Agenzia si occupa di promuovere l'Italia all'estero e supportare l'internazionalizzazione delle imprese italiane
- Tipo di impiego Dirigente - Contratto di lavoro a tempo determinato.
- Principali mansioni e responsabilità
 - Responsabile del coordinamento dell'Area Attrazione Investimenti Esteri composta da **4 uffici dirigenziali** (Ufficio di Coordinamento, Ufficio Promozione Investimenti Esteri, Ufficio Partenariato ed Offerta, Ufficio di Supporto all'Insedimento) con **più di 25 risorse umane** (fra sede e costituendi desk investimenti);
 - L'Ufficio di Coordinamento ha la responsabilità di definire le linee guida, il budget di struttura e garantire il raccordo delle diverse attività di attrazione investimenti gestite dai tre uffici dirigenziali di diretta collaborazione:
 - *Ufficio Promozione Investimenti Esteri* - responsabile dell'attività di promozione e *lead generation* verso i grandi investitori internazionali e coordina i 10 desk di investimenti;
 - *Ufficio Partenariato ed Offerta* - responsabile della gestione dei protocolli di intesa verso gli enti locali al fine di costruire un portafoglio di offerta di opportunità di investimento verso gli investitori internazionali e svolge attività di analisi settoriale;
 - *Ufficio di Supporto all'Insedimento* - fornisce ai grandi investitori internazionali supporto all'insediamento lungo il ciclo di vita di tutto l'investimento (autorizzazioni, permessi, assistenza di primo livello, ...);
 - Budget gestito dall'Ufficio di Coordinamento superiore a **5 Milioni di Euro**.
- 06/2015-oggi **Vice Presidente WAIPA**
- Nome e indirizzo associazione **WAIPA (World Association of Investment Promotion Agencies) - 9, Chemin de Balxert 1219 Chatelaine, Geneva-Switzerland**
- Tipo di azienda o settore Associazione mondiale delle agenzie di promozione ed attrazione investimenti, fondata dall'UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) e con 130 Paesi membri. Il comitato consultivo del WAIPA è costituito da:
 - Investment Climate Advisory Services (ICAS) of the World Bank Group;
 - International Economic Development Council (IEDC);
 - Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD);
 - United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD);
 - United Nations Industrial Development Organization (UNIDO).



Per copia conforme all'originale
Il Funzionario [REDACTED]

- Tipo di impiego** Vice Presidente eletto dall'Assemblea Generale con la maggioranza assoluta dei voti nel giugno del 2015.
- Principali mansioni e responsabilità**
- Redazione dell'OdG di concerto con il Segretario Generale, definizione delle linee guida strategiche, approvazione del bilancio di esercizio e del budget (~1,5 Milioni di Euro) del WAIPA al fine di:
 - Promuovere e sviluppare la comprensione e la cooperazione fra Agenzie di Promozione degli Investimenti;
 - Ottimizzare i sistemi di raccolta delle informazioni, promuovere l'uso efficiente delle informazioni e facilitare l'accesso ai dati;
 - Condividere le esperienze acquisite nell'ambito dell'attrazione degli investimenti esteri nei diversi paesi/ regioni;
 - Assistere le Agenzie di Promozione degli Investimenti associate nella formulazione di appropriate politiche e strategie di promozione degli investimenti
 - Facilitare l'accesso all'assistenza tecnica e promuovere la formazione di Agenzie di Promozione degli Investimenti
- 07/2014-oggi** Consigliere Economico del Vice Ministro dello Sviluppo Economico
- Nome e indirizzo associazione** **Ministero dello Sviluppo Economico – Roma, Via Veneto 33**
- Tipo di azienda o settore** Il Ministero dello Sviluppo Economico è competente in materia di politica industriale, internazionalizzazione, energia e comunicazioni
- Principali mansioni e responsabilità** Come consigliere del Vice Ministro, nell'ambito della sua delega alla internazionalizzazione, ho supportato la segreteria tecnica seguendo diversi aspetti di politica commerciale e promozione degli scambi, in dettaglio:

Politica Commerciale

- *A livello multilaterale*, è stato fornito un supporto nell'ambito dei negoziati presso il WTO - allo scopo di fissare per il commercio globale nuove regole valide per tutta la membership, i 164 Stati che ne fanno parte, stabilendo una nuova base legale ed istituzionale sulla quale poggiare il rinnovamento del sistema commerciale mondiale, in particolare:
 - Supporto alla Commissione circa la conclusione alla MC9 (nona riunione ministeriale) del WTO di Bali (dicembre 2013) dell'Accordo Trade Facilitation (TFA) in seno all'organizzazione, accordo volto a rimuovere gli ostacoli doganali al libero commercio. Inoltre è stato fornito un supporto alla MC10 (decima riunione ministeriale) WTO di Nairobi (dicembre 2015) per la conclusione degli Accordi sull'Export competition e ITA 2 (plurilaterale sui beni elettronici) e siamo ancora impegnati per il resto dei temi oggetto dei negoziati nell'ambito dell'Agenda per lo sviluppo (DDA) del WTO
 - Nel foro informale del G20 si è lavorato alla redazione di una proposta per l'istituzionalizzazione del settore Trade in formato permanente.
- *A livello bilaterale*, supporto alla Commissione Europea e rappresentato gli interessi italiani nei rapporti con i vari paesi terzi e con particolare attenzione:
 - alla conclusione dell'Accordo di libero scambio con il Canada (CETA) e con i 6 Paesi dell'America Centrale (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama), svolgendo un'azione a tutela delle IIGG italiane in ambedue i casi; nel negoziato per l'accordo TTIP su commercio e investimenti tra UE-USA;
 - sull'eventuale concessione dello Status di Economia di mercato alla Cina (anche svolgendo studi di impatto); nelle controversie di antidumping passivo, per resistere alle accuse di dumping rivolte al nostro paese (casi Pomodori in Australia, Acciaio in USA); nella difesa (sia nel Consiglio dei ministri sulla competitività che in quello sul commercio, il FAC Trade) del sistema produttivo nel settore dell'acciaio di fronte a politiche generalizzate di dumping di paesi terzi (Cina); da ultimo sulla conclusione dell'Accordo di libero scambio con il Vietnam e l'apertura di nuovi negoziati con le Filippine.

Promozione degli scambi

- Supporto alla predisposizione di una strategia di internazionalizzazione del sistema



produttivo nazionale attraverso la redazione di un programma di eccezionale portata per l'ammontare delle risorse impiegate (**260 Milioni di Euro al 2015**, con un impegno finanziario parzialmente ricorsivo) e per la valenza strategica delle misure da attuare.

- Il Piano punta su un deciso incremento dell'export italiano realizzando:
 - azioni promozionali mirate nei mercati chiave identificati;
 - accordi con le grandi catene distributive all'estero;
 - azioni di potenziamento delle manifestazioni fieristiche (in Italia attraverso l'incoming dei buyers, ma anche all'estero con azioni sinergiche);
 - attività di consulenza specifica -ove vi sia un alto potenziale- per la realizzazione del piano finanziario e industriale di un set di imprese italiane;
 - dei voucher per le PMI con cui usufruire del supporto di Temporary Export Manager.
- Supporto nella stesura del progetto *Doing Business Act* (miglioramento del posizionamento competitivo dell'Italia nel contesto internazionale e nella classifica «Doing Business» stilata annualmente dalla Banca Mondiale)
- Assistenza al Comitato Attrazione investimenti costituito dall'art. 30 del *Decreto Sblocca Italia* nelle attività di:
 - Definizione delle linee guida strategiche;
 - Supporto alla risoluzione delle problematiche dei grandi investitori internazionali (es.: caso Westfield);
 - Valore degli investimenti supportati, 6 Miliardi di Euro.

06/2013-11/2015 **Direttore Ufficio di Supporto all'Attrazione degli Investimenti Esteri**

Nome e indirizzo associazione **ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane - Roma, Via Liszt 21**

Tipo di azienda o settore ICE- Agenzia si occupa di promuovere l'Italia all'estero e supportare con azioni di diverso genere l'internazionalizzazione delle imprese italiane

Tipo di impiego Dirigente - Contratto di lavoro a tempo determinato.

Principali mansioni e responsabilità Dirigente responsabile del lancio dell'Ufficio. Responsabile con 12 risorse umane gestite in sede, 2 all'estero (i primi 2 di 10 desk investimenti) e ~5 Milioni di Euro di Budget promozionale, **con conseguimento del punteggio massimo nella valutazione delle performance** (vedi Allegato). In dettaglio le attività:

- Identificazione dei paesi prioritari per la crescita degli investimenti esteri;
- Identificazione delle opportunità di investimento in Italia, con la creazione di investment report da diffondere attraverso la rete estera;
- Realizzazione, anche attraverso gli Uffici esteri nei paesi identificati come target, di iniziative ed azioni di esplorazione e conseguente individuazione di potenziali investitori esteri per attrazione IDE;
- Assistenza e supporto operativo all'investimento in collaborazione con Invitalia;
- Promozione dell'immagine paese anche attraverso rapporti con le principali istituzioni finanziarie internazionali e banche;
- Coordinamento dell'attività di appositi desk, quali nuclei operativi costituiti presso la rete estera dell'Agenzia per massimizzare le attività suindicate con personale di ruolo e/o locale adeguatamente formato;
- Coordinamento per le attività strategiche e operative con l'apposito ufficio istituito presso il Ministero dello Sviluppo Economico, con il Ministero degli affari esteri e Invitalia.

Responsabile del Gruppo di Lavoro sulla razionalizzazione ed efficientamento dell'ICE Agenzia e del relativo coordinamento dei Direttori membri del Comitato Esecutivo dell'ICE Agenzia.

La riduzione dei costi operativi ha permesso all'ICE si proseguire il piano, avviato nel 2013, di aperture di nuove sedi nei mercati strategici (Bogotá, Doha, Luanda, Brazzaville, Maputo, Addis Abeba, Berna, Miami e Houston, uffici questi già operativi, cui si aggiungeranno ad inizio 2016 L'Avana, Accra, Abidjan, Lagos e Tashkent).

Per copia conforme all'originale

 [Redacted signature]

Parallelamente al taglio dei costi, è stato **avviato un programma di riorganizzazione** che prevede la costruzione/ potenziamento di una nuova Direzione assistenza alle imprese, la costruzione di un sistema di Customer Relationship Management moderno, l'outsourcing di servizi di back office, la costruzione di un sistema di controllo di gestione e corsi di formazione per il personale (riforma approvata ed in vigore dal 09.11.2015).

11/2012-02/2014 **Staff Uffici di Diretta Collaborazione del Ministro dello Sviluppo Economico**

Nome e indirizzo associazione **Ministero dello Sviluppo Economico – Roma, Via Veneto 33**

Tipo di azienda o settore Il Ministero dello Sviluppo Economico è competente in materia di politica industriale, internazionalizzazione, energia e comunicazioni

Tipo di impiego Contratto di Consulenza

Principali mansioni e responsabilità

- Gruppo di Lavoro per il Coordinamento dei **Programmi Promozionali dei Sistemi pubblici** e privati coinvolti nel processo di Internazionalizzazione: supporto per GdL (budget ~30 Milioni di Euro)
- **Gruppo di Lavoro Attrazione Investimenti** - MISE - Agenzia ICE - Invitalia: supporto nella redazione del Portafoglio di Offerta delle opportunità di investimento (Real Estate, Start-up, Aziende in crisi, strutture turistiche attrattive, impianti produttivi, ...)
- Cabina di Regia interministeriale (MISE-MAE) per l'Italia Internazionale: assistenza nella predisposizione, Program Management e redazione **Piano Export 2013-15**;
- Consulenza per pianificazione e realizzazione di attività nell'ambito della promozione, internazionalizzazione e attrazione investimenti. Supporto e gestione nella realizzazione di interventi programmatici.

01/2003-07/2012 **Senior Engagement Manager di Value Partners**

Nome e indirizzo associazione **Value Partners Management Consulting S.p.A. - Roma, via di Porta Pinciana, 1**

Tipo di azienda o settore Società di consulenza strategica ad Imprese e Fondi di Investimento Internazionali attiva in larga parte del mondo con sedi in **Europa, America Latina, Asia ed Oceania**

Tipo di impiego Dirigente - Contratto a tempo indeterminato

Principali mansioni e responsabilità Progetti strategici a supporto del Top Management di grandi aziende multinazionali, istituzioni finanziarie e fondi di investimento con focus su tematiche di promozione degli scambi e **attrazione degli investimenti** in Italia ed all'Estero (ad es. progetti in **Sudafrica, Brasile, Turchia, UK...**).

In dettaglio i livelli di inquadramento:

- Senior Engagement Manager	Dirigente	2010-2012
- Engagement Manager	Dirigente	2008-2010
- Associate	Quadro	2006-2008
- Business Analyst	Quadro	2003-2005*

* (gen-mag. '03 in stage)

Dirigente con responsabilità sempre crescenti di team fino a **40 risorse umane** (fra interni ed esterni) ed un budget per azienda mediamente superiore a **~100 Milioni di Dollari** (vedi Marketing Sky Italia, Telecom Italia, ...) con un massimo di **1 Miliardo di Dollari** (vedi TIM Brasil) ed impatti fino a **12.000 risorse umane** (vedi Telecom Italia). Di seguito un dettaglio dei principali progetti organizzati per tipologia di attività:

Marketing Territoriale/ Attrazione Investimenti/ Finance



Per copia conforme all'originale
Il Funzionario

- SKY ITALIA: redazione piano industriale e piano marketing
- FERRERO: redazione piano marketing e strategia di penetrazione di nuovi mercati internazionali
- OGER TELECOM: supporto alla holding mediorientale nella definizione del Piano di Penetrazione in Sudafrica
- INVESTINDUSTRIAL & CARLYLE, fondi di investimento: supporto nello scouting delle opportunità di intervento nell'Equity e rilancio delle aziende target
- SGR (nominativo riservato): supporto alla costituzione di una SGR per la gestione di un fondo di Private Equity e del processo di fund raising (info memorandum, road show, ...)
- EMICOM, impiantistica TLC mobile: redazione del Piano Industriale con focus sulla delocalizzazione attività produttive, internazionalizzazione prodotto e scouting investitori
- MANAGEMENT & CAPITALI fondo di investimento: redazione di una Business Due Diligence e valutazione del piano di intervento per COMITAL SAIAG, gruppo industriale italiano nel settore dei metalli
- PROVIDENCE EQUITY, fondo di investimento: scouting e due diligence opportunità di investimento in Europa con focus in Italia nei settori TLC e Fashion
- BANCO POPOLARE: supporto nel rafforzamento della funzione di Pianificazione e Controllo nell'ottica di riassetto del Gruppo e redazione del nuovo modello di simulazione del portafoglio investimenti (circa 9 miliardi di €).

Program Management/ Promozione/Start-up

- TIM BRASIL: supporto per la revisione del processo di pianificazione e gestione Handset (1Bln \$ total revenues). MINISTERIO DO ESPORTE BRASILEIRO: World Cup 2014, attività di studio e supporto esterno al program management del piano strategico.
- TELECOM ITALIA: start-up di un canale di promozione per "fisicizzare" il caring e presidiare i clienti Alto Valore in logica di Portafoglio
- TELECOM ITALIA: supporto all'integrazione della rete commerciale nei segmenti SME/ Soho/ Consumer, per il gruppo in Italia e Brasile:
 - Revisione della strategia multicanale, nuova segmentazione dei canali distributivi
 - Ridisegno degli schemi incentivanti e sviluppo di Piani Commerciali/ Budget per canale

Operations e Reportistica

- ALENIA AERONAUTICA: supporto nella riduzione del capitale circolante
- ENEL e TELECOM ITALIA: disegno e implementazione di strumenti di reportistica delle performance economico-finanziarie e di sostenibilità d'impresa
- TELECOM ITALIA: definizione e Program Management del Piano Efficienze della funzione Technology & Operation del Gruppo e societizzazione del Customer Care (12.000 risorse umane)

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1998 - 2002	Corso di Laurea in Giurisprudenza
Nome e tipo di istituto di istruzione	Libera Università Internazionale degli Studi Sociali – Guido Carli
Principali materie in oggetto	Profilo Commerciale ed Indirizzo Giuridico Amministrativo
Qualifica conseguita	Dottore in Legge
Livello nella classificazione nazionale	110 e lode / 110 e pubblicazione della tesi (vedi pubblicazione in Allegato: "I contratti dello Stato e degli Enti Pubblici")



Per copia conforme all'originale

1999 - 2000 Vincitore borsa di studio con sovvenzione (solo per alto classificati)
 European Region Action Scheme for the Mobility of University Students:
 Programma Erasmus

Nome e tipo di istituto di istruzione **University of Exeter – Devon – United Kingdom**

Principali materie in oggetto 4 esami sostenuti in lingua inglese (Diritto Internazionale, Diritto Commerciale Comunitario, Diritto del Commercio Internazionale, Diritto Privato Comparato)

Qualifica conseguita Riconoscimento esami sostenuti nell'Ordinamento Italiano

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue

Inglese
 (vedi certificazione allegata)

Portoghese
 (vedi certificazione allegata)

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	C1	C1	C1	C1	C1
Portoghese	B2	B2	B2	B2	B2

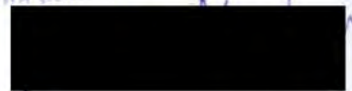
Livelli: A1/2 Livello base - B1/2 Livello intermedio - C1/2 Livello avanzato
 Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Capacità e competenze relazionali
 Gli anni di esperienza nella Pubblica Amministrazione mi hanno aperto ulteriori orizzonti e ampliato la portata, oltre che gli ambiti di applicazione, delle competenze acquisite nel mio precedente incarico di senior manager nella consulenza strategica a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese italiane (dal 2003 al 2013).
 La somma delle capacità acquisite mi permette di relazionarmi:
 - con molteplici uffici dirigenziali della PA di diretta collaborazione;
 - verso il top management di pubbliche amministrazioni, fondi e aziende industriali clienti tali esperienze maturate anche in paesi diversi (Sudafrica, Brasile, Turchia, Regno Unito, ...) ed in team di progetto multiculturali.
 Ho inoltre frequentato corsi di *business coaching* (programmazione neurolinguistica) presso la società "Mida" di Milano proprio per potenziare tali fondamentali aspetti.

Capacità e competenze organizzative
 Conoscenza eccellente di modelli informatici complessi (inclusi sistemi di business intelligence come ad esempio business object) e del pacchetto microsoft office (responsabile corsi di formazione interna aziendale).



Detta copia conforme all'originale



Pubblicazioni scientifiche Osservatorio Nazionale per l'Internazionalizzazione e gli scambi - Fondazione Manlio Masi
"La competitività, come misurarla? Il ranking "Doing Business" come leva per la promozione degli scambi internazionali e l'attrazione degli investimenti esteri"
www.fondazionemasi.it

Credito Popolare – Rivista Dell' Associazione Nazionale Banche Popolari
Ultima pubblicazione - **"La grande Corsa ai Micropagamenti"**
link: http://www.valuepartners.com/downloads/PDF_Comicati/value_partners-120202-la_grande_corsa_ai_micropagamenti-andrea-napoletano-credito_popolare.pdf

I contratti dello Stato e degli Enti Pubblici – Maggioli Editore
Tra cui – **"Regime delle Opere di Urbanizzazione alla Luce della Merloni Quater"** –
link: www.maggioli.it/pubblicazioni

Patente di guida Patente A e B

Il sottoscritto dichiara sotto la propria responsabilità che i contenuti del presente curriculum rispondono a verità e sono comprovabili in ogni momento da documentazione di supporto.

Il sottoscritto infine autorizza il trattamento dei propri dati personali ai sensi del D. Lgs. 196 del 30 giugno 2003

Andrea Napoletano



Per copia conforme all'originale

Il Funzionario
[Redacted signature]