



TIZIANA OLIVIERI

*Enterprise Commercial Industry Director
Microsoft Western Europe*

Nata a Milano il 18 Luglio 1969

PERCORSO ACCADEMICO

1995 Laurea in Ingegneria Gestionale pieni voti presso il Politecnico di Milano

INCARICHI E RICONOSCIMENTI

- Da Marzo 2017 membro del **CdA di Successori Reda** (lanificio italiano specializzato in tessuti pregiati e altamente innovativi)
- Dal 2011 al 2013 membro del **CdA della Fondazione Vodafone Italia**
- Giugno 2013 nomina a **Cavaliere dell'ordine 'al merito della Repubblica Italiana'** (<http://presidenti.quirinale.it/elementi/Onorificenze.aspx?pag=63&qIdOnorificenza=58&ognome=&nome=&daAnno=1800&aAnno=2015&luogoNascita=&testo=&ordinamento=2>)
- 2013 – diploma **'In the Board Room programme'**
- 2014 vincitrice **dell'Award AlumniPolimi 2014 for Skills** al Politecnico di Milano (<http://cm.alumni.polimi.it/it/minds-shaping-the-world/#/minds/tiziana-olivieri/>)
- 2016 vincitrice dell'iniziativa promossa da ALDAI e Federmanager **'Merito e Talento – Premio Donna 2016'**

LINGUE

Inglese fluente scritto e orale

PERCORSO PROFESSIONALE

Da luglio 2017 ricopro il ruolo internazionale di Commercial Industry Director per l'Area **Western Europe Microsoft** (Norvegia, Danimarca, Svezia, Finlandia, Belgio, Olanda, Italia, Spagna, Portogallo, Irlanda, Austria e Svizzera), la seconda area al mondo per fatturato di Microsoft. In particolare il mio ambito di responsabilità riguarda i settori Energy, Telco&Media, Travel&Transportation, LifeScience e Servizi Professionali per un valore pari a 1,6B. Le strutture organizzative presenti sui 12 paesi e da me guidate sono focalizzate nel promuovere la trasformazione digitale delle aziende Enterprise e Global presenti nei rispettivi mercati attraverso l'adozione delle piattaforme tecnologiche Cloud Microsoft.

Da giugno 2013 a giugno 2017 ho ricoperto il ruolo di Direttore della Divisione Enterprise & Partner Group in **Microsoft Italia** riportando all'Amministratore Delegato e membro del Comitato di Direzione Microsoft Italia. Ho gestito un team di circa 200 persone sales, pre-sales e digital architects per un valore di fatturato di 450M con responsabilità di conto economico sul mercato Enterprise inclusi i Global Account italiani (Unicredit, Intesa, ENI, ENEL, FCA) a livello worldwide. Nel corso del mio mandato la divisione è cresciuta costantemente anno su anno, raggiungendo la miglior performance nel 2017 con una crescita del 18%. Nell'ambito delle mie responsabilità ricadeva anche la gestione dei maggiori Partner System Integrator come Accenture-Avanade, DXC, Reply, EY, Engineering e Almaviva.

Dal 2002 al 2013 ho lavorato in **Vodafone** ricoprendo diversi ruoli in ambito mercato Aziende e ho avuto l'opportunità di contribuire in prima persona alla crescita di Vodafone attraverso la sua affermazione come market leader del mercato Mobile Aziende e successivamente con l'ingresso nel mercato del Fisso che ha consentito all'azienda di diventare operatore convergente.

Inizialmente ho ricoperto il ruolo di Direttore Commerciale dei Large&Multinational Accounts e successivamente Direttore Marketing per il mercato enterprise guidando il lancio dell'UMTS/3G; a seguire ho avuto la responsabilità della Regione Nord Ovest e di tutte le funzioni presenti sul territorio, Vendite Dirette ed Indirette, Customer Operations, Network e comunicazione verso le Istituzioni, coordinando una squadra di più di mille persone. Nell'ambito di una profonda riorganizzazione della divisione Enterprise ho preso la responsabilità della Divisione Corporate Italia (circa 300 persone e un fatturato di circa 500 milioni di euro) guidando la trasformazione verso la vendita di soluzione per industry, creando la prima struttura dedicata alla Pubblica Amministrazione.

Ho poi intrapreso un percorso internazionale nella divisione Vodafone Global Enterprise a riporto del CEO di Gruppo dove ho ricoperto il ruolo di Direttore Sud Europa con responsabilità su Italia, Spagna, Portogallo, Turchia, Egitto, Qatar, coordinando un team internazionale di circa 250 persone e un fatturato di circa 400 milioni di euro con crescita double digit anno su anno.

Dal 2000 al 2002 ho avuto l'opportunità di essere nell'executive team che ha avviato la start up **B2Biscom**. Nell'ambito del più ampio progetto Ebiscom che ha portato a creare sul mercato il primo operatore di fibra (Fastweb), B2Biscom è stata precursore della digital transformation creando i primi mercati digitali (market place), le prime piattaforme di aste on line e il concetto del software come servizio (ASP-application service provider).

Dal **1999 al 2000** ho lavorato come responsabile dell'IT nella multinazionale **ReckittBenckiser** introducendo progetti innovativi in ambito big data/datawarehouse e gestendo poi l'integrazione dei sistemi informativi nel momento della fusione tra le due aziende: Reckitt&Colman e Benckiser Miralanza .

Dal **1998 al 1999** in **Deloitte Consulting** ho ricoperto il ruolo di Senior Analyst in ambito Finance e ho lavorato principalmente su grandi aziende retail.

Nel **1995** ho iniziato la mia carriera professionale in **DHL International** come project manager nella Direzione Information Technology occupandomi di progetti a forte innovazione: il DataWarehouse aziendale e tutto il sistema di analisi delle vendite e del marketing, il sistemi di previsione delle vendite basati sul modello delle reti neurali e il sito Internet interattivo (track&trace e booking on line).

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali per fini legati alla selezione del personale ai sensi del D.Lgs. 196/2003.