
Massimo Centofanti

italiano - it

nato il 30/11/1971 a Sulmona (Aq)

Residenza: Via Gorizia, 11 - 21040 - Venegono Superiore, (Va) Italia

mail: m.centofanti@email.it

+39 342 0905013

Presentazione

Compliance and Technology Consultant, oltre che DPO in realtà della PA e Private, che opera quale Head of Cyber Security in una realtà consolidata nel mercato delle soluzioni e dei servizi di Sicurezza, in Italia e a livello internazionale, coniugando competenze, innovazione e cultura del servizio, si propone come una figura solida e flessibile in grado di garantire ai propri clienti la copertura del processo di sviluppo tecnologico/organizzativo, coerentemente con gli obiettivi e con il contesto specifico di business in cui essi operano, ha una reale e comprovabile competenza in ambito Privacy - D.Lgs. 196/03 e Regolamento Europeo (GDPR) 679/2016 sulla protezione dei dati personali -, sicurezza dei dati ed informatica giuridica. Ha maturato esperienza, in qualità di consulente e dipendente, nella conduzione di interventi consulenziali finalizzati alla messa a norma di imprese ed organizzazioni rispetto alla normativa vigente in ambito privacy. Specializzato nella progettazione e nella realizzazione di soluzioni di sicurezza, unisce competenze verticali di mercato, con il dominio di tecnologie innovative come Mobile e Cloud Computing per ottimizzare ed integrare processi, applicazioni e prodotti.

Risponde alle sfide poste dall'attuale mercato ICT con flessibilità, professionalità e con soluzioni contestualizzate alle tematiche peculiari delle varie Industry.

La sua Mission è rendere conformi, sicuri, semplici e accessibili i processi "business critical" dei Clienti, adottando l'innovazione e la flessibilità tipiche dei nuovi scenari di business.

Esperienze professionali

Head of Cyber Security

Datore di lavoro: Gruppo Sicuritalia (Milano)

dal 18/04/2016 ad oggi

Il Gruppo per il quale lavoro è, con più di 7.000 dipendenti, 50.000 clienti ed un fatturato complessivo di circa 400 milioni di Euro, leader in Italia in fatto di Sicurezza e Servizi Fiduciari. Dal 1956 migliaia di Aziende, Banche, Enti pubblici hanno scelto di affidarsi a questo storico Gruppo. Sicuritalia opera al fianco delle principali realtà corporate italiane e internazionali erogando Servizi Professionali a tutela del patrimonio aziendale di persone, beni e informazioni attraverso le sue divisioni. Grazie a uno staff composito, di risorse operative ed esperti analisti, Sicuritalia è in grado di fornire le soluzioni tecnico-operative più idonee a rispondere alle esigenze di sicurezza e gestione delle criticità a livello globale.

Il mio ingresso in questa realtà è stato fortemente voluto dal board per poter dar vita alla divisione Cyber che dopo una doverosa fase di start up oggi produce servizi ad alto valore aggiunto.

In quanto responsabile di divisione gestisco e coordino diverse tipologie di progetti con clienti provenienti da una vasta gamma di settori merceologici (industria, finanza, assicurazioni, telecomunicazioni, vendita al dettaglio, ecc) attraverso una serie di aree chiave relative ad entrambi gli aspetti tecnici e organizzativi di Information Security, Risk Management e IT Compliance . Responsabile per lo sviluppo e la fornitura di servizi di consulenza relativi a:

- Information Security Management
- Standard di sicurezza delle informazioni (es: ISO 27001, PCI-DSS, WLA-SCS, etc.)
- Business Impact Analysis
- Valutazione del rischio per la sicurezza
- Audit IT
- IT Governance
- Privacy 196/03, EU 679/2016 GDPR e Security Management per la sicurezza dell'informazione
- Business Continuity e Disaster Recovery Management
- Gestione di identità e accesso
- Conformità IT (ad es. Legge sulla Privacy, D.Lgs 231/01 UE GDPR 679/2016, Bankit, etc.)
- DPO (Data Protection Officer) presso Enti Pubblici e Aziende Private
- Ethical Hacking e Penetration Test

Member of Cyber Security Working Group

Datore di lavoro: Gruppo Camera di Commercio Americana in Italia

L'American Chamber of Commerce in Italia (AmCham) è un'organizzazione privata senza scopo di lucro. E' affiliata alla Chamber of Commerce di Washington D.C., la Confindustria statunitense, alla quale fanno parte oltre tre milioni di imprese. E' inoltre socio fondatore dell'European Council of American Chambers of Commerce, l'organismo che tutela il libero scambio tra Unione Europea e Stati Uniti.

Oltre alla sede centrale di Milano, AmCham è presente nelle maggiori città italiane e statunitensi attraverso una rete di rappresentanti locali.

AmCham ha lo scopo di sviluppare e favorire le relazioni economiche, culturali e politiche tra gli Stati Uniti d'America e l'Italia, di promuovere e tutelare gli interessi dei propri associati nell'ambito dell'attività di business tra i due Paesi e di diffondere tra i propri associati le informazioni relative alla propria attività.

dal 01/06/2016 ad oggi

IT Security & Compliance Manager

Datore di lavoro: Gruppo Energent s.p.a. (Milano)

dal 01/07/2011 al 31/03/2016

Il Gruppo Energent è una consolidata realtà internazionale nel mercato delle soluzioni e dei servizi di Information & Communication Technology all'interno del quale, in qualità di IT Security & Compliance Manager e responsabile Area Nord, ho svolto le seguenti attività:

- Conformità IT (ad es. Legge sulla Privacy, D.Lgs 231/01 UE GDPR 679/2016, Bankit, PCI-DSS, etc.)
- Analisi dei moderni processi di marketing e vendita e del ruolo strategico detenuto dal responsabile dell'Area.
- L'analisi macro del mercato (Area) e micro della clientela attuale e potenziale a supporto delle decisioni di pianificazione delle politiche commerciali sul territorio.
- La formulazione del Piano di Area: struttura e contenuti
- La gestione e analisi dei dati commerciali per valutare e controllare le performance economiche, competitive e relazionali di Area e dei singoli venditori.
- La "sales leadership" nell'Area: i metodi e gli strumenti manageriali per affinare la gestione dei venditori
- La gestione della comunicazione interna e degli strumenti di interazione con i venditori (sales meeting)
- Analisi dei processi motivazionali dei venditori a supporto delle scelte di gestione
- Analisi del ruolo e dell'impatto dei sistemi incentivanti sulla performance di vendita e dell'Area
- Garantire il raggiungimento degli obiettivi commerciali assegnati dall'azienda, essendo responsabile del servizio clienti dell'impresa
- Sviluppare e ampliare il portafoglio clienti, gestendo tutti gli aspetti legati alla relazione
- Condurre (in seguito alla presentazione dell'offerta al cliente) la trattativa e proporre eventuali revisioni.
- Acquisire e verificare l'ordine con le funzioni coinvolte in termini esecutivi
- Trasmettere alle funzioni tecniche le esigenze e le caratteristiche dell'acquirente perché vengano predisposte le soluzioni più coerenti alle sue necessità, unitamente al preventivo dei costi e dei tempi
- Controllare l'avanzamento della commessa, presentando periodicamente i report sulle attività svolte, fino al verbale di consegna e chiusura, assumendo la responsabilità della fatturazione e degli incassi

Entrato in azienda con il preciso compito di sviluppare la presenza del Gruppo nell'area Nord Italia, ho portato nel pacchetto clienti primarie aziende del settore Industry, Telco, Banking ed Insurance (tra cui Groupama, Sara, Unicredit, Techint Industrial Corporation, ENI, Wind e molte altre). Tali progetti hanno determinato un incremento di fatturato pari al 478% per l'Area Nord ed hanno consentito al Gruppo di raggiungere un fatturato complessivo di oltre trenta milioni di Euro.

Sales & Marketing IT Security Manager

Datore di lavoro: la reprografica srl (Varese - Milano)

dal 13/06/2005 al 30/06/2011

Questo gruppo è una Information technology and printing Company all'interno del quale, in qualità di Sales and Marketing Manager, ho svolto le seguenti attività:

Organizzazione della forza di vendita, gestione di circa 4000 clienti, aumento del numero di clienti (circa 1500), con tasso di conversione elevato da contatto a Cliente dal 10,5% al 24%.; Analizzare il mercato di riferimento per segmentare i prospect, coordinare le operazioni di telemarketing (4 collaboratori), analizzare i dati di feedback proponendo la strategia di azione commerciale; Creazione ed implementazione di un post-vendita clienti, Retention Program, grazie a seminari e workshop, iniziative di direct marketing e del team di progetto dedicato; Gestione diretta dei clienti primari (gruppi bancari, aziende della GDO, compagnie assicurative, multinazionali del settore meccanico ed aerospaziale); Responsabile Ufficio Gare gestendo in prima persona

il coordinamento di offerte per contratti rivolte a Clienti pubblici e privati in Italia ed all'Estero; Gestione delle risorse volte alla predisposizione della documentazione necessaria per la partecipazione a gare e prequalifiche; Coordinamento e gestione delle analisi e reperimento dei bandi di gara. I risultati di tale attività hanno portato all'acquisizione di numerosi nuovi clienti di fascia alta con conseguente aumento di fatturato; Gestione interna ed esterna della squadra, dal briefing per la distribuzione alla manutenzione; Responsabile e co-coordinatore dei servizi in outsourcing; Mantenere i rapporti con i principali partner aziendali consolidando politiche condivise e studiando nuovi progetti tecnico-commerciali. Tra questi partner spiccano la Hewlett Packard, Fujitsu Siemens, Cisco, Watchguard, Ruckus Technologies, Microsoft, Apple, Lenovo, Ricoh, Canon, Ocè, di cui ho ottenuto tutte le certificazioni tecnico-commerciali ai massimi livelli. Valutazione di società esterne ai fini di una loro acquisizione.

Technical IT Manager

datore di lavoro: la reprografica srl (Varese - Milano)

dal 27/10/2003 al 10/06/2005

Le principali azioni e mansioni svolte in questo ruolo sono state le seguenti:

Riorganizzazione del servizio tecnico in termini umani e funzionali; Formazione in aula ed attraverso piattaforme di e-learnig del personale addetto ai servizi post vendita; Implementazione di un sistema informatizzato di gestione delle richieste di intervento da parte dei clienti; Formazione tecnica del personale di segreteria al fine di ottenere altissime percentuali di call avoidance; Introduzione di un servizio helpdesk modernamente e funzionalmente organizzato; Formazione commerciale del servizio tecnico al fine di ottenere non solo segnalazioni per la forza vendita ma per produrre risultati diretti nelle vendite; Introduzione e monitoraggio dei KPI del servizio tecnico. Assicurazione, attraverso il monitoraggio dei parametri, che i livelli di servizio fossero in linea con quanto concordato. Gestione della relazione con gli outsourcers di servizi (nei miei ambiti di competenza). Definizione e coordinamento dei piani di miglioramento dei livelli di servizio. Creazione e condivisione della reportistica sui livelli di servizio con le divisioni aziendali coinvolte. Coordinamento della problem determination e gestione della risoluzione degli incident, attivando, secondo necessità, risorse interne ed esterne. Evidenziazione di eventuali azioni di miglioramento analizzando gli incident e le modalità di risoluzione. Definizione dei requisiti del servizio. Negoziazione dei livelli di servizio. Gestione di situazioni critiche e di emergenza dimostrando di lavorare con metodo, calma e con personalità decisa e intraprendente.

Project IT Manager

datore di lavoro: Magnetic Media srl (Milano)

dal 10/2001 al 10/2003

Information technology company con diverse sedi dove le mie principali mansioni erano le seguenti:

Analizzare i requisiti di business per massimizzare i risultati di vendita, controllo delle risponderie tecniche e della soddisfazione del cliente; Coordinamento per apertura nuove sedi con particolare attenzione alla sede di Milano dove mi sono occupato non solo dell'apertura ma anche dello start up organizzando spazi, uomini e mezzi; i risultati prodotti dalla sede, di cui ho gestito il progetto, hanno prodotto un notevole incremento di fatturato spostando, progressivamente, il baricentro aziendale in questa sede.

Project Manager

datore di lavoro: BE Aerospace Inc – UK

dal 09/1999 al 09/2001

Importante azienda inglese del settore aeronautico all'interno della quale avevo le seguenti mansioni:

Gestire sei progetti e team multi-funzionali correlati, creando un valore di fatturato di oltre 100 milioni di

dollari; Analizzare i requisiti di business per massimizzare i risultati delle vendite sul collaterale Militare; Monitorare le specifiche tecniche per conseguire la massima soddisfazione del cliente; Promosso da Specialista di progetto a Project Manager, dopo cinque mesi dal mio ingresso nella Società.

Formazione

dal 1985 al 1996

A.A. 1995/96 – Laurea in Scienze e Tecnologia delle telecomunicazioni Università Statale di Milano –
Votazione: 108/110

A.A. 1989/90 – Maturità Classica Liceo Classico “Ovidio” Sulmona

Corsi, specializzazioni e certificazioni

Corso alta formazione Data Protection Officer - 2018

Certified Information Systems Auditor Learn more about CISA - 2013

Certified Information Security Manager Learn more about CISM (ISACA) - 2013

Corso di formazione R.L.S. – ASCOM Varese - 2010

Corso "Comunicazione informazione e giornalismo" – Università di Milano – 2009

Tecniche di negoziazione – Ambrosetti – Milano – 2007

La Selezione del Personale – Cegos -2005

Event Management – Ist. Superiore di Comunicazione - 2003

Marketing e Comunicazione aziendale – Ist. Superiore di Comunicazione – 2000

HP Accredited Presales Professional

HP Accredited Sales Professional

Fujitsu Server & Storage

Fujitsu Workplace Systems

Microsoft Certified Professional (MCP)

Apple Certification (ACPS)

Competenze

Eccellenti capacità comunicative e di negoziazione; focus al raggiungimento degli obiettivi; autonomia e buone doti organizzative e di pianificazione; Problem solving, teamworking, capacità di gestione dello stress; ottime capacità di relazione a tutti i livelli ivi compreso quello manageriale/direzionale.

Strategie di vendita

- Gestione dell'intero workflow di vendita, dalla raccolta dei bisogni alla proposta economica
- Gestione delle Tecniche di Vendita che si spostano progressivamente da una dimensione di hard selling ad uno scenario di soft selling.

Marketing Management

- Marketing: segmentazione e valutazione della domanda; analisi della concorrenza attuale e potenziale; posizionamento dell'impresa e dei prodotti; applicazione leve del marketing-mix.
- Direct Marketing: individuazione/segmentazione del target e gestione delle promozioni.
- E-mail marketing: utilizzo della posta elettronica come mezzo di comunicazione e promozione; acquisizione e gestione delle liste; selezione dei fornitori tecnologici, analisi dei risultati e determinazione della redemption.
- Telemarketing: organizzazione e gestione di campagne telemarketing e relativi collaboratori interni ed esterni.

Capacità organizzative e relazionali

- Organizzare efficacemente le risorse umane, favorire la comunicazione e l'affiatamento del team, monitorarne lo svolgimento del lavoro, svolgere periodicamente il processo di controllo, prendere tutte le iniziative volte a prevenire i rischi. Ho una forte predisposizione ai contatti interpersonali, estroversione, attitudine allo spirito di gruppo, capacità di analisi e spirito d'iniziativa.

Competenze

Security, ITIL, Telecomunicazioni, Security Audits, Compliance Privacy-GDPR, Compliance, Centri dati, Information Technology, Information Security, Vendor Management, Sicurezza delle reti, Sicurezza informatica, Cloud computing, ICT Governance, Managing Project Budgets, Resource Management, Building Relationships, International Project, IT Compliance, Process Control, Lateral Thinking, Cloud Computing

Conoscenze informatiche

Sistemi operativi: Microsoft Windows 2000/XP/7/8, Microsoft Windows Server 2000/2003/2008/2012, Microsoft Exchange, Unix, Mac OS X client/server, IOS, Android.

Applicativi di produzione: Microsoft Office

Programmi di grafica: Adobe Photoshop, Paint Shop Pro, Corel Draw.

Editing HTML: Macromedia Dreamweaver.

CRM: Sage, GoldMine, Sales Logic, Sales Force

Linguaggi di Programmazione: Java, C, C++, C#, Asp, Perl, Ruby, Python, PhP

Applicativi per VA e PT: Nikto, Nmap, Vega, BurpSuite, Nessus, Vari progetti Owasp, Kali Linux, ecc.

SIEM: Splunk, Snort

CAD: Multicad, Solidedge, ArchiCad, AutoCad

Lingue

italiano: madrelingua

inglese letto e parlato: C2 Eccellente

spagnolo letto e parlato: B2 Buono

Interessi

Tecnologia, Viaggiare, storia, architettura

Referenze

Disponibili su richiesta

Autorizzo al trattamento dei dati contenuti nel curriculum ai sensi della legge EU 679/2016