



Nome: MARCO
Cognome: IACOVITTI
Luogo di nascita: Roma
Data di nascita: 22/01/1975
Indirizzo: Via Raoul Chiodelli, 45 - Roma
Cellulare: 348 / 9005828
E-mail: marco@marcoiacovitti.it
Codice Fiscale: CVMRC75A22H501I
Sito Web Personale: www.marcoiacovitti.it
BIO: marcoiacovitti.bio.link

Pubblicazioni: "Proteggersi nel Digitale" Amazon url.it/3zwjb
Pubblicazioni: "DACP: Digital Accounting CRM"

- [Pagina Facebook](https://www.facebook.com/iacovittimarco)
- [Pagina LinkedIN](https://www.linkedin.com/in/marco-iacovitti-9947a77)
- [Canale Youtube](https://www.youtube.com/@marcoiacovitti)
- [Spotify](https://open.spotify.com/show/1ITnIOPNjXVcEfQLWGNR)
- [Instagram](https://www.instagram.com/marco.iacovitti/)

BUSINESS CONSULTANT & INNOVATION MANAGER

(Chief Innovation Officer, Chief Information Security Officer)

Professionista certificato **"Innovation Manager"** UNI11814 : strategie innovative integrate con i sistemi di gestione ISO 56002 (gestione strutturata d'innovazione).

Lead Auditor ISO/IEC 27001, per i sistemi di gestione della sicurezza delle informazioni. **Padronanza operativa** delle norme ISO/IEC **27003** (implementazione), **27004** (misurazione) e **27005** (gestione del rischio).

Una consolidata esperienza verticalizzata sui sistemi di gestione di sicurezza informatica e sulla produzione documentale di conformità (superando audit con diverse banche internazionali).

Approfondita conoscenza dei processi di gestione **Cybersecurity**: policy interne, procedure operative, valutazione del rischio informatico, definizione dei piani di mitigazione, gestione delle implementazioni e relativi aggiornamenti documentali.

Conoscenza dei principali framework cyber internazionali (NIST, CIS, 27001) e delle normative europee che li regolamentano (GDPR, NIS2, DORA) con relativa implementazione di modelli personalizzati per la valutazione dei rischi e compliance.

Divulgatore della materia attraverso i canali social.
Docente per gli istituti di formazione specializzata.

Le informazioni contenute nel presente documento costituiscono materiale riservato e confidenziale. Ne è vietata la riproduzione e la diffusione, anche parziale, con qualsiasi mezzo e forma.

Curriculum Vitae

LINGUA

ITALIANO	: Madrelingua
INGLESE	: Intermediate certificato Kaplan (B1 Sede Londra, B2 Sede New York)

CERTIFICAZIONI

Ambito Manageriale Cyber	: INNOVATIONA MANAGER UNI11814 (scadenza 2027)
Ambiti IT	: CISCO (1 e 2) – non rinnovata
Ambito Web	: GOOGLE Ads – non rinnovata

CORSI AGGIORNAMENTO (recenti)

- Auditor/Lead Auditor UNI EN ISO/IEC 27001:2024 (2024)
 - La nuova norma ISO 56001 e le novità della ISO 56000 (2025)

FRAMEWORK CYBER

- NIST
 - CIS
 - FNCS
 - 27001 (Annex A – da corso Lead Auditor)

Ambiti di Cyber Security :

- Direzione Tecnica e di Progetto Treath Intelligence
 - Direzione Tecnica e di Progetto Vulnerability Assesment e Penetration Test
 - Direzione Tecnica e di Progetto CVE Deep Monitoring and Scanning
 - Direzione Tecnica e di Progetto Cyber Check Superficie Interna
 - Direzione Tecnica e di Progetto Cyber Check Superficie Esposta

Ambiti di Progettazione :

- Logica e fisica delle reti LAN.
 - Logica e fisica delle reti WAN and CLOUD
 - VPN, IPVPN, ETHERNET
 - Virtualizzazione Server e Iperconvergenza
 - Piattaforme applicative Web Oriented e Cloud Oriented.
 - Soluzioni Housing e Hosting personalizzate.

Ambiti Sistemistici :

- Domino di rete Microsoft Active Directory
 - Group Policy con Profile Sharing
 - Exchange Server
 - Sistemi SINGLE SIGN ON (SSO)
 - Gestione fisica e logica delle reti
 - Gestione Firewall, DNS server, Switch
 - Sistemi automatizzati di Backup

Le informazioni contenute nel presente documento costituiscono materiale riservato e confidenziale. Ne è vietata la riproduzione e la diffusione, anche parziale, con qualsiasi mezzo e forma.

Sistemi operativi :

- Windows NT ver 4.0 , 2000
 - Windows Server 2003
 - Linux Red Hat

Linguaggi :

- PowerScript
 - SQL [standard, T-SQL Sybase, PL SQL Oracle]
 - Java v
 - Javascript v
 - Php
 - HTML

Ambienti di Sviluppo :

- PowerSoft Powerbuilder
 - IBM VisualAge for Java
 - IBM Web Sphere Application Server

Tool di Analisi:

- Rational Rose Requisite PRO, Enterprise, Unified Process

Source Control:

- Microsoft Source Safe
 - Powersoft ObjectCycle

DBMS:

- Sybase SQL Server
 - Oracle Enterprise Server

Sistemi di Disegno Dati:

- Erwin
 - PowerDesigner

Tool Applicativi:

- Microsoft Access, Word, Excel, PowerPoint
 - Microsoft Project
 - Quest Software TOAD
 - Macromedia DreamWeaver
 - Jasc Software Paint Shop Pro
 - Photoshop
 - Filmora
 - Canva
 - Mailchimp
 - Kartra

TRAINING

- Public speaking
 - Time management
 - Gestione Leadership
 - Gestione Obiettivi
 - Vendita avanzata

Le informazioni contenute nel presente documento costituiscono materiale riservato e confidenziale. Ne è vietata la riproduzione e la diffusione, anche parziale, con qualsiasi mezzo e forma.

- Marketing
 - SEO
 - Web Marketing

Training Informatico

- NETWORKING CISCO CCNA
 - Access Microsoft
 - PowerBuilder Powersoft
 - PL/SQL Oracle
 - Networking esame 70-058 certificazione Microsoft
 - Object Oriented
 - Java Base
 - Java Avanzato
 - Java Servlet
 - Java Server Pages
 - HTML
 - Javascript
 - CSS Cascade Style Sheet

Training Project Management

- **UMLUnified Modelling Language**
 - **SLC Software Life Cycle**
 - **SE Quality - Software Engineering Quality**

ESPERIENZE PROFESSIONALI

● NOVEMBRE 2015 - OGGI

Ruolo Apicale in Philnet S.r.l. con ulteriori compiti di:

- Sviluppo del mercato con acquisizione clienti e partnership
 - Gestione Progetti Innovazione, Implementazione e commercializzazione dei nuovi prodotti :
 - 2023 Security Assistant & Cyber Checkup
 - 2022 BDK Backup Defence Kit (anti ransomware)
 - 2021 Proteggersi nel Digitale
 - 2018 DAC: Digital, Accounting CR
 - Gestione della rete vendita (call center outbound e venditori).
 - Gestione dei rapporti con il cliente
 - Gestione del Team Interno
 - Mansioni di controllo nella gestione dei progetti

NOVEMBRE 2003 - 2015

Amministratore della HMTS con ulteriori compiti di:

- Sviluppo mercato con acquisizione clienti e partnership
 - Gestione della rete vendita (call center outbound e venditori).
 - Gestione del cliente
 - Mansioni di controllo nella gestione dei progetti

● SETTEMBRE 2002 – NOVEMBRE 2003

Socio HMTS , con mansioni commerciale e tecniche.

Realizzazione infrastrutture informatiche in aziende locali con relativa gestione e manutenzione del settore IT.

Le informazioni contenute nel presente documento costituiscono materiale riservato e confidenziale. Ne è vietata la riproduzione e la diffusione, anche parziale, con qualsiasi mezzo e forma.

ESPERIENZE PROFESSIONALI in ambito INFORMATICO (1997-2001)

● SETTEMBRE 2001 – SETTEMBRE 2002

• Su piattaforma WEB-BASED

nell'ambito della commessa E.D.S. Electronic Data System Italia S.p.A., per il progetto **"INA Assitalia Ramo Vita"** relativo allo sviluppo di un software gestionale per la "liquidazione delle polizze vita".

L'applicazione si basa su un sistema di FRONT-END realizzato con tecnologie WEB ed interfacciato con il BACK-END del vecchio sistema Industriale Vita in ambiente Adabas/Natural. incarichi di ANALISTA – PROGRAMMATORE sulle seguenti tecnologie:

1. **RATIONAL ROSE** (per l'analisi)
 2. IBM **WEB SPHERE** application server.
 3. IBM **VISUAL AGE** lato java (SERVLET).
 4. Database **ORACLE** v 8.
 5. **HTML, Javascript , Standard CSS.**

● NOVEMBRE 2000 – SETTEMBRE 2001

Su piattaforma WEB-BASED

su piattaforma WEB BASED ;
nell'ambito della commessa E.D.S. Electronic Data System Italia S.p.A., per il progetto **“INA Assitalia Ramo Danni”** relativo al porting su tecnologie WEB del vecchio sistema informativo di gestione del portafoglio DANNI (**RCC & RDD**) per l'agenzia e la direzione della compagnia INA Assitalia, ricoprendo incarichi di sviluppatore software con le seguenti tecnologie:

1. IBM **WEB SPHERE** application server.
 2. IBM **VISUAL AGE** lato java (SERVLET).
 3. Database **ORACLE** v 8.
 4. **HTML, Javascript , Standard CSS.**

MAGGIO 1999 – NOVEMBRE 2001:

Su piattaforma CLIENT-SERVER

nell'ambito della commessa E.D.S. Electronic Data System Italia S.p.A., per il progetto "Backoffice Valore Immobiliare dei Fondi d'Investimento INA" presso la sede" **INA Assitalia Ramo Finanza** "di Roma ricoprendo i seguenti incarichi:

1. Reingegnerizzazione del Software (SW).
 2. Ottimizzazione del SW sviluppato (PowerBuilder v 5.02-T-SQL su Sybase 11.5).

25 MAGGIO 1999

Assunzione diretta E.D.S. Electronic Data System Italia S.p.A.

APRILE 1999 – MAGGIO 1999:

Nell'ambito del progetto RAI SAT per l'informatizzazione del palinsesto canale satellitare RAI, "Gestione informatica del Palinsesto programmi via satellite" ricoprendo i seguenti incarichi :

1. Analista
 2. Sviluppatore (VB 6 Oracle 8).

● NOVEMBRE 1998 – MARZO 1999

• Su piattaforma CLIENT-SERVER

nell'ambito della commessa E.D.S. Electronic Data System Italia S.p.A. , per il progetto "Backoffice Valore Immobiliare dei Fondi di Investimento INA" presso la sede INA di Roma ricoprendo i seguenti incarichi :

1. Supporto Applicativo Specialistico su PowerBuilder.
 2. Collaboratore del DB Amministrator su Sybase SQL Server.

Le informazioni contenute nel presente documento costituiscono materiale riservato e confidenziale. Ne è vietata la riproduzione e la diffusione, anche parziale, con qualsiasi mezzo e forma.

3. Collaboratore dell'Amministratore di sistema per Server NT & AIX.
 4. Configuration Manager.

OTTOBRE 1997 – NOVEMBRE 1998

• Su piattaforma CLIENT-SERVER

nell'ambito della commessa E.D.S. Electronic Data System S.p.A., nel progetto per la gestione finanziaria del fondo "INA2000" presso la sede INA di Roma, realizzato in PowerBuilder e C/SQL con DBMS Sybase SOL Server Ricoprendo i seguenti incarichi :

1. Analista
 2. Sviluppatore (PowerBuilder & C/SOL)

GENNAIO 1998:

Attività di docenza sull'applicativo PowerBuilder della durata 60 ore finalizzata all'addestramento del personale presso una ditta di servizi informatici (S.E. informatica)

SETTEMBRE 1997

Realizzazione in PowerBuilder v 5 di un'applicazione di archiviazione per libri , fumetti , riviste successivamente personalizzata per un collezionista

APRILE-LUGLIO 1997 :

Stage durante il quale è stata fatta una significativa esperienza su archiviazione, interrogazione e visualizzazione dati utilizzando gli ambienti di sviluppo PowerBuilder su problematiche inerenti la "Gestione Risorse" e la "Gestione Clienti / Fornitori" di una società di servizi informatici.

In Fede

Alonso Leon H

“Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 “Codice in materia di protezione dei dati personali” e del Regolamento (UE) 2016/679 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 27 aprile 2016, relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali, nonché alla libera circolazione di tali dati. Consapevole che ai sensi degli art. 46 e 76 del D.P.R. 445/2000: le dichiarazioni mendaci, le falsità negli atti e l’uso di atti falsi sono punite ai sensi del Codice penale e delle leggi speciali in materia, il sottoscritto dichiara sotto la propria responsabilità, che le informazioni contenute nel presente Curriculum Vitae corrispondono a verità”

Il mio percorso professionale

In oltre di 20 anni di carriera come imprenditore, ho sperimentato metodi, software, conosciuto persone e testato le tecnologie più evolute, applicandole ai contesti operativi di centinaia di aziende dei settori più disparati.

Ho iniziato a lavorare nell'informatica nel 1995 in importanti aziende internazionali (corporate) che mi hanno formato mentalmente e professionalmente:

- INA Assitalia,
 - Generali,
 - Euler Hermes.

Nel corso della mia professione ho incontrato migliaia di imprenditori e ho capito che per cambiare le cose bisogna essere formati e informati.

Per fare scelte consapevoli (e vincenti) hai sempre bisogno di una conoscenza approfondita della materia che tratti e degli strumenti che utilizzi.

Partendo dalla definizione della strategia, ho “procedurizzato” le fasi commerciali (prima) e produttive (dopo) delle PMI di tutti i livelli, per poi automatizzarne i processi attraverso le tecnologie più performanti, nel costante rispetto dei budget allocati e degli obiettivi da raggiungere.

Analizzando le mutevoli condizioni del contesto e del mercato, identifico le opportunità e definisco i progetti per perseguire gli obiettivi di produzione del valore sostenibile e durevole nel tempo (PDCA).

Nel corso degli ultimi anni ho verticalizzato la mia esperienza nel ramo della Cyber Security, nel cui ambito ho approfondito le dinamiche normative e la rispettiva gestione/mitigazione del rischio nei diversi contesti organizzativi (strutture di diverso genere e dimensioni).

Ad oggi, dopo oltre 20 anni d'esperienza attiva nel mercato delle PMI, posso vantare una conoscenza che ricopre trasversalmente i diversi settori digitali con focus particolare sulle principali tecnologie innovative. Questo "know how", sommato a un approfondita conoscenza del mondo delle piccole e medie imprese, mi consente di poter portare un tangibile valore aggiunto nei diversi ambiti di sviluppo delle PMI di ogni settore o dimensione.

Imprenditore dal 2000, ho aiutato centinaia di aziende e collaborato con i più importanti brand del mercato, portando i miei servizi in strutture professionali come:

- Aziende PMI
 - Sindacati
 - Pubblica Amministrazione
 - Enti Locali
 - Fondi di assistenza sanitaria
 - Grossi Aziende del mercato ICT e TLC

Le informazioni contenute nel presente documento costituiscono materiale riservato e confidenziale. Ne è vietata la riproduzione e la diffusione, anche parziale, con qualsiasi mezzo e forma.

Principali esperienze in ambito Manageriale e Innovazione

In Philnet (dal 2015) ricopro un ruolo apicale che mi porta a gestire risorse, struttura, infrastruttura, relazionandomi con lo staff interno (dipendenti e collaboratori) e con i clienti.

Ho personalmente guidato la digitalizzazione dell'azienda (progettazione e sviluppo) che nel corso degli anni ha modificato i suoi assetti, abbracciando sempre di più il concetto di smartworking (lavorare in assenza di vincolo di tempo e di spazio) adattando volta per volta i modelli decisionali, gli strumenti a supporto (collaborazione e condivisione) e i processi di valutazione con i relativi indicatori (KPI).

Seguo inoltre lo sviluppo commerciale dell'azienda (posizionamento, marketing e proposizione dei prodotti/servizi) e la **guida dei relativi progetti** (che nascono dalle attività commerciali), di cui curo la fase di **relazione** con il cliente e la definizione degli obiettivi, il **coordinamento** delle attività di progetto e la relativa **consuntivazione** con i responsabili della committenza.

Di seguito alcuni progetti che ho ideato, avviato e guidato negli ultimi anni.

2023

Security Assistant: Identificato nel mercato un prodotto per la Cyber Security assolutamente innovativo per le sue funzioni, ideale per il mercato delle PMI. Guidato l'accordo commerciale con l'azienda di riferimento, il re-branding e il posizionamento, la proposizione sul mercato, lo sviluppo e l'organizzazione della rete partner e commerciale.

Grazie ai rapporti con importanti player del mercato internazionale, ho identificato un prodotto assolutamente innovativo ed esclusivo per la Cyber Security delle piccole e medie imprese (PMI). Ho quindi guidato l'accordo con una nota azienda americana che opera a livello corporate nell'ambito della cyber security, con cui è stato sottoscritto un importante contratto che garantisce la distribuzione del dispositivo dalle caratteristiche decisive per la soluzione dei problemi di sicurezza informatica di liberi professionisti e piccoli uffici.

Mi sono inoltre occupato dell'impostazione commerciale del prodotto, il suo posizionamento e la relativa proposizione sul mercato, seguendo tra le altre cose la definizione del pricing e gli elementi di marketing.

Sulla base di questo prodotto, sfruttando la piattaforma di comunicazione realizzata nel corso degli ultimi anni (a partire dal 2021), ho inoltre avviato la definizione di una rete partner (operativi e commerciali) coordinati attraverso i siti di riferimento (vedi aree riservate) e i rispettivi strumenti digitali che gli stessi mettono a disposizione (funnel, corsi, prenotazioni consulenze, agende condivise, ecc.).

Cyber Check per le PMI: innovazione di processo, pacchettizzazione e branding del prodotto, lancio sul mercato, organizzazione (e gestione) delle fasi produttive.

Le informazioni contenute nel presente documento costituiscono materiale riservato e confidenziale. Ne è vietata la riproduzione e la diffusione, anche parziale, con qualsiasi mezzo e forma.

Definizione della procedura del prodotto/servizio:

L'accordo normativo sottoscritto nel Gennaio 2023 per l'aggiornamento della precedente direttiva europea sul trattamento sicuro dei dati (NIS2), oltre ad ampliare la platea delle aziende interessate, allarga alle aziende fornitrici (chiamate a rispondere in solido in caso di eventuali danni) il problema della valutazione del rischio informatico.

In quest'ottica è stato definito un nuovo processo di acquisizione dati e la successiva valutazione del rischio che, tenendo conto delle normative vigente, analizza le strutture informatiche, fornisce indicazioni oggettive sul rischio informatico per poi concordare con il cliente il progetto di mitigazione.

Ho procedurizzato un audit con successiva fase di acquisizione dati per le difese periferiche e una seconda fase di acquisizione dati per determinare la sicurezza di superficie della rete. Ho inoltre definito un modello di rappresentazione dei dati raccolti che vengono opportunamente catalogati e rappresentati in un template organizzato su diversi allegati, ognuno destinato alle diverse aree decisionali aziendali.

Il modello sviluppato include inoltre una contestualizzazione normativa delle criticità riscontrate la definizione delle necessarie azioni per mitigare il rischio, con relativa calendarizzazione nel tempo, che conferisce alla documentazione un valore di prova in merito al livello di commitment previsto dalla normativa.

Oltre ad aver seguito lo sviluppo dello scenario e delle possibili opportunità, ho guidato personalmente il processo di definizione d'analisi e di acquisizione dati e la successiva rappresentazione documentale.

Ho inoltre seguito l'impostazione commerciale del prodotto, la relativa definizione del pricing e i rispettivi elementi di marketing.

Guida dei singoli progetti presso la committenza

Sono l'interfaccia di riferimento per i singoli progetti di CyberCheck ricoprendo il ruolo di "capo progetto", interfacciandomi direttamente con le committenze e seguendo le fasi di produzione, e di rendicontazione. Guido, inoltre, la fase di acquisizione ed elaborazione dei dati, e, interfacciandomi con i responsabili della committenza, definisco e pianifico gli interventi di mitigazione del rischio, nel rispetto delle risorse e dei budget messe a disposizione.

Le informazioni contenute nel presente documento costituiscono materiale riservato e confidenziale. Ne è vietata la riproduzione e la diffusione, anche parziale, con qualsiasi mezzo e forma.

2022

BDK - Backup Defense Kit: processo di ricerca e sviluppo, posizionamento sul mercato, definizione del pricing, pacchettizzazione e branding del prodotto

Nell'ambito della progettazione di reti informatiche in grado di potersi rappresentare sicure e rispettose dei principali riferimenti normativi (integrità, riservatezza e disponibilità dei dati), un elemento di crescente criticità è identificato nei virus di tipo ransomware (rubano i dati e chiedono un riscatto) che impattano sull'art 32 GDPR comma 2 (divulgazione accidentale).

Il progetto, a seguito di uno studio approfondito degli agenti virali, si pone l'obiettivo di cambiare l'approccio difensivo, completando il quadro di protezione con elementi che tutelano la disponibilità del dato, andando a tutelare l'azienda da eventuali accuse di negligenza nel pieno rispetto dell'articolo 5 GDPR.

Sono stato promotore del progetto, ideatore della soluzione, ho seguito le fasi di sviluppo e partecipando attivamente alla fase di test,

Mi sono anche occupato dell'impostazione commerciale del prodotto, seguendo la definizione del pricing e di proposizione, compresi gli elementi di marketing.

2021

Proteggersi nel digitale: definizione del progetto, realizzazione contenuti, definizione modello, guida del modello di comunicazione.

Progetto per la promozione della consapevolezza rispetto le tecnologie informatiche, con particolare attenzione rivolta alle tematiche di sicurezza informatica.

Il progetto, il cui pay-off definisce l'obiettivo *"per passare da inesperto a consapevole anche partendo da zero"* rientra in un progetto di divulgazione che sfrutta i diversi canali di comunicazione per posizionare il brand e costruire nel tempo l'autorevolezza necessaria per poter guidare un cambiamento d'approccio sul tema del trattamento dei dati informatici e in particolar modo sulla loro sicurezza.

Libro, Social, Video, Podcast, Corsi, e Webinar con ospiti specializzati (come ad esempio i webinar per la GDPR) rappresentano oggi una piattaforma d'informazione consolidata.

E' attualmente in fase d'organizzazione (2024) una proseguimento del progetto che si pone l'obiettivo di contestualizzare queste informazioni in un ambito aziendale, trasferendo le necessarie impostazioni a cui le aziende sono chiamate a rispondere rispetto alla normativa attualmente vigente (GDPR) e quella ormai prossima ad entrare in vigore (NIS2).

Le informazioni contenute nel presente documento costituiscono materiale riservato e confidenziale. Ne è vietata la riproduzione e la diffusione, anche parziale, con qualsiasi mezzo e forma.

10

2018

DAC - Digital, Accounting, CRM: , innovazione di processo, definizione del metodo, pacchettizzazione, lancio sul mercato, messa in produzione.

Definizione della procedura del prodotto/servizio:

Nell'ambito del progetto di "sviluppo commercial attraverso i canali digitali" denominato DAC (Digital, Accounting CRM), mi sono occupato della definizione del processo che definiva il percorso per recuperare contatti (Lead) in target, che venivano ricontattati da un referente commerciale che avviava il rapporto, tracciandone i diversi passaggi attraverso un sistema CRM con cui monitorare le attività per poter finalizzare e/o migliorare la qualità dei contatti ricevuti.

Il progetto è stato alla base dello sviluppo commerciale aziendale, rivenduto come servizio, e applicato ai clienti acquisiti,

In questo progetto mi sono occupato della realizzazione del modello d'intervista standard per la definizione del cliente tipo (bisogni latenti e palesi) attraverso un questionario basato su un sistema "circolare ricorsivo" che analizzava le caratteristiche peculiari del cliente.

Questo modello alimentava la realizzazione dei contenuti digitali e delle diverse campagne di ads (advertising) con le relative KPI (metriche di successo), replicando questo sistema per ciascun cliente acquisito, in stretta collaborazione con il cliente finale.

Ho progettato il modello organizzativo di analisi e il relativo flusso dei dati (singolo termine di ricerca, parola chiave attivata, target intercettato, i diversi ancoraggi per identificare le leve decisionali), il passaggio al team di riferimento che eseguiva il ricontatto e che finalizzava le vendite e impostato le regole di utilizzo del CRM. Mi sono poi occupato della definizione del team interno (6 persone), della loro formazione, organizzazione e gestione.

Avevo inoltre un contatto diretto con il cliente (in qualità di responsabile delle attività) con il quale condividevo i risultati raggiunti e i possibili livelli di miglioramento.

Guida dei singoli progetti presso la committenza

Nell'ambito dei diversi progetti acquisti ricoprendo il ruolo d'interfaccia di riferimento per i singoli clienti e, con mansioni di "capo progetto", m'interfacciavo con la committenza come unico riferimento per seguire le diverse fasi di produzione, e di rendicontazione.

Guidavo inoltre la fase di acquisizione ed elaborazione dei dati, interfacciandomi con i responsabili della committenza, misurando il raggiungimento degli obiettivi e successivamente definire la pianificazione degli interventi nel rispetto delle risorse e dei budget messi a disposizione.

Le informazioni contenute nel presente documento costituiscono materiale riservato e confidenziale. Ne è vietata la riproduzione e la diffusione, anche parziale, con qualsiasi mezzo e forma.

Ambito d'intervento

Le competenze **manageriali/tecnico/normative** vanno a integrarsi con le figure già presenti nell'assetto organizzativo (senza alcuna sovrapposizione), collaborando in **modo sinergico** ed andando a semplificare i processi di gestione e di comunicazione, divenendo così risolutive e spesso decisive nel percorso verso la piena conformità.

Una sorta di **collante tra due mondi simili ma diversi** tra loro (Informatica e Normative sulla gestione dei dati), che traduce i reciproci linguaggi, supportando le informazioni riportate con i dati oggettivi degli strumenti di analisi.

Un approccio **consulenziale/operativo** contraddistingue l' intervento, il cui obiettivo è quello di fornire un servizio in grado di risolvere le criticità delle singole realtà, andando a proporre soluzioni che, interfacciandosi con le figure di riferimento tecnico (IT) e legale (DPO) della struttura, possano condurre ad una conformità in grado di tutelare completamente gli organi direttivi.

Una risorsa che può diventare di **riferimento e supporto** anche per le altre figure interne all'azienda come:

- **Amministratore aziendale, Figure apicali e Organi direttivi:** ai quali vengono forniti gli elementi di focus e direzione attraverso una figura di riferimento per gli adempimenti normativi (autocertificazioni, audit, ecc.) e un supporto, anche in presenza fisica, in caso di riunioni, accertamenti, audizioni con committenze o organi di vigilanza ecc.
- **DPO:** ai quali vengono fornite le argomentazioni tecniche per redigere la documentazione e le motivazioni oggettive per supportare quanto attestato nei documenti prodotti.
- **IT Manager o tecnico di riferimento:** ai quali viene fornita una guida agli interventi con relativo piano delle priorità e la calendarizzazione. Su richiesta è possibile ricoprire la figura di Manager di riferimento (IT Manager) per guidare le operazioni tecniche, monitorare la fase d'implementazione e quella di verifica.

Il tutto è fruibile grazie a un'impostazione operativa tipicamente articolate su due grandi pilastri, più dettagliatamente descritti nei successivi paragrafi:

- **Consulenza di Direzione**
- **Affiancamento e Gestione**

CONSULENZA di DIREZIONE

Affianco la struttura esistente in azienda, accompagnandola nel percorso di compliance e creazione di un sistema di Cyber security.

Progetto il **modello di supporto** che partendo da **un'analisi dell'impianto normativo**, definisca (nello specifico delle **funzioni delegate** in materia di cybersecurity) un **modello organizzativo e procedurale** per allineare la postura della struttura informatica alle nuove normative sulla materia in oggetto.

Un processo che definisce:

- Struttura documentale (procedure, regolamenti, processi, controlli),
- Analisi del rischio informatico,
- Conseguente piano di mitigazione,
- Formazione del personale
- Formazione degli organi direttivi
- Accompagnamento verso il pieno rispetto della conformità normativa.

Andando a determinare un vero e proprio standard di riferimento.

Viene inoltre valutata la necessità di eventuali **integrazioni** sia sulla parte **documentale esistente** sia sulle **indicazioni operative** al fine di raggiungere una completa conformità, in grado di tutelare gli organi di direzione.

Quando richiesto, è inoltre possibile aggiungere il **coordinamento** delle diverse **fasi operative** (tecniche e/o di produzione documentale).

AFFIANCAMENTO e GESTIONE

Una **valutazione di rischio informatico** in grado di documentare lo stato e gli interventi necessari per **mettere in sicurezza la rete**, il cui rispetto consente al contempo di **tutelare gli organi di direzione da eventuali accuse di negligenza**

Una vera e propria prova documentale, fondamentale per adeguare l'azienda alle normative GDPR e NIS2, con annesso un **piano di mitigazione** e la **calendarizzazione delle attività** (commitment) in grado di rispondere alle esigenze temporali e di budget della committenza come previsto dalla normativa vigente.

Il modello organizzativo che monitora i livelli di sicurezza dei sistemi informatici attraverso una documentazione tecnica rispondente ai requisiti normativi e indirizza gli organi direttivo verso un'adeguata protezione informatica e la corrispondente tutela dei responsabili, anche in caso di violazione dei dati (tutela legale).

Le informazioni contenute nel presente documento costituiscono materiale riservato e confidenziale. Ne è vietata la riproduzione e la diffusione, anche parziale, con qualsiasi mezzo e forma.

13

Profilo Professionale

Un importante background tecnologico caratterizza un profilo professionale che negli anni si è votato sempre di più al **marketing** e alla **comunicazione** con una forte propensione alle **vendite** e allo **sviluppo del business** (compresa la gestione delle risorse economico/finanziarie e umane) necessarie per la crescita delle aziende.

Dopo una significativa esperienza vissuta in colossi della consulenza informatica internazionale, nel **2001** fonda con due miei amici-colleghi un'azienda nata per portare l'informatica organizzata alle piccole e medie imprese.

Nel **2003** ne rilevo le quote per iniziare un percorso umano e professionale che mi ha portato a vivere un'esperienza davvero completa nel mondo imprenditoriale e della gestione d'impresa.

Nel corso del decennio successivo, oltre a gestire la mia azienda, ho avuto il piacere di partecipare attivamente **ad altre tre diverse esperienze imprenditoriali**, ricoprendo sempre ruoli manageriali in ambito ICT ma con una progressiva propensione verso il marketing e le vendite (sempre più influenzati dal mondo WEB e DIGITAL) in aziende di tipo:

- Turistico ricettivo
 - Costruzione impianti sportivi ed attrezzature
 - Servizi Digitali per le aziende

Queste esperienze mi hanno permesso di affrontare le molteplici sfaccettature delle dinamiche imprenditoriali, acquisendo una visione trasversale, figlia anche dei diversi settori merceologici in cui operavano le aziende di cui mi occupavo.

Esperienze fondamentali che mi hanno permesso nel **2015** di guidare la fusione di Philnet, portando l'azienda a più che raddoppiare i fatturati nel giro di due anni, aprendosi anche ai nuovi mercati emergenti delle tecnologie digitali, seguendo in prima persona le seguenti fasi:

- Riorganizzazione dei bilanci,
 - Pianificazione dell'accesso al credito,
 - Redazione del business plan,
 - Ristrutturazione del processo organizzativo e produttivo,
 - Staff recruitment,
 - Marketing e vendita per acquisizione di nuovo mercato,

Le informazioni contenute nel presente documento costituiscono materiale riservato e confidenziale. Ne è vietata la riproduzione e la diffusione, anche parziale, con qualsiasi mezzo e forma.

Nel 2021, a fronte di una richiesta crescente di Cyber Security ho avviato il progetto di **“Proteggersi nel Digitale”** per trasferire tutte le mie conoscenze informatiche in un libro che prende il nome dal progetto (“Proteggersi nel Digitale”) pubblicato su Amazon (urly.it/3zwjb) da cui sono nati i contenuti pubblicati sui principali canali di comunicazione digitale :

<u>Pagina Facebook</u>	: www.facebook.com/iacovittimarco
<u>Pagina LinkedIN</u>	: www.linkedin.com/in/marco-iacovitti-9947a77
<u>Canale Youtube</u>	: https://tinyurl.com/t8n23wr5
<u>Spotify</u>	: "Pillole di Sicurezza Informatica"
<u>Instagram</u>	: www.instagram.com/marco.iacovitti/
<u>Tik Tok</u>	: www.tiktok.com/@marco_iacovitti

Alimentando anche alcuni strumenti di formazione:

- **Corsi** tematici pubblicati su Udemy (www.udemy.com/user/marco-iacovitti/)
- **Corsi** pubblicati nelle piattaforme di e-learning disponibili in area riservata su due siti:
 - Aziendale: www.philnetsrl.com
 - Personale. www.marcoiacovitti.it

Oggi, una ormai ventennale esperienza d'imprenditoria, arricchisce il quadro delle competenze squisitamente tecniche con competenze manageriali come:

- **gestione d'impresa** (gestione contabile, gestione fiscale, gestione finanziaria);
- **gestione dei gruppi di lavoro** (selezione, gestione e guida del team) con annessa problematiche legate alla legge sul lavoro (affiancato da consulenti specializzati);
- **gestione del credito** con accesso al credito e recupero fondi per lo sviluppo aziendale con circuiti creditizi tradizionali o agevolati.