

CPO - Chief Procurement Officer Summit

Lunedì 03 Giugno 2019

CPO DISRUPTIVE SESSION

18:00 Registration of participants

18:30 CPO's Discussion on

Economy, environment and societal good: Procurement will do more good by becoming the custodians of brand and corporate reputation through ensuring sustainable and transparent supply chains."

Chairman:

Ivan Ortenzi, Chief Innovation Evangelist - Bip

Daniele Andriolo, Manager of Global Facilities & Workplace Services - Plantronics

Salvatore Bernabei, CEO - Enel Green Power

Paolo Magri, Managing Director - North West Italian Branch (Mi-To) - Smeg

19:00 Interview with Luca Bruschi

Luca Bruschi, Key Account Manager - Booking.com

19:20 Business Model Canvas - Amazon - il più grande negozio on-line

Arrendersi? Mai. Jeff Bezos, il creatore di Amazon, è andato avanti facendosi largo tra critiche e difficoltà. Offrire al cliente la soluzione migliore e al miglior prezzo possibile: questa era la sua vision. Ma per arrivare al più grande negozio on-line sulla Terra, dovremo ripercorrere a ritroso una strada davvero tortuosa. Chilometri di scotch, porte usate come scrivanie, montagne di dollari in fumo... Amazon ha dovuto combattere con i denti prima di trionfare. Guidati dalla volontà incrollabile di Bezos, capiremo come Amazon può portare a casa tua ciò che desideri. E lo può fare oggi.

Roberta Azzarone, Attrice -

Andrea Fusacchia, Sax -

20:00 Premiazione "CPO Master Award: From Technology to Talent"

20:30 CPO's Dinner

CPO - Chief Procurement Officer Summit

Martedì 04 Giugno 2019

08:30 Registration and welcome coffee

Opening works: Diving into the world of the future global digital transformation

Chairman:

Stefano Ronchi, Full Professor of Supplier Relationship Management - Politecnico di Milano

09:00 Growth Mindset - The Main Pillar of Digital Transformation

These days we hear all about the Data Driven approach as the only way to make critical decisions in business, but even though data is the new currency, having unnecessary data doesn't make you richer. Technology is not a tattoo with surface level impact. It is like oxygen - essential to the function of daily life. When we accept technology at this deep level, we shift our approach from Data Driven to what really matters - Customer Driven.

Armin ZadakBar, CEO - The Armin Bar

CPO 4.0: The 1st Trend - Evolving the category leadership skill-sets

09:30 Round-Table on The Digitization

Digitization can help procurement be more purposeful and CPO to contributing to function's top-line goals. How to calculate the return on supply management assets and understand supply and demand dynamics in the context of procurement?

La digitalizzazione può aiutare senz'altro gli approvvigionamenti a essere più mirati e il CPO a contribuire agli obiettivi top-line della funzione.

Quali sono le migliori strategie e che tipo di coinvolgimento interno deve attuare il CPO per ottenere davvero un'integrazione digitale dei processi Procurement e un risultato di business e di crescita significativo?

Cosa significa oggi "digitalizzare" i processi Procurement?

Quanto l'evoluzione della gestione dei processi di approvvigionamento permetterà al Procurement di focalizzare il proprio operato a livelli più strategici e concorrere alla competitività aziendale?

Chairman:

Stefano Ronchi, Full Professor of Supplier Relationship Management - Politecnico di Milano

Vittorio Scaravaggi, Front End Manufacturing Procurement Manager - STMicroelectronics

Danilo Colombo, Head of Purchasing - BSinergy Group

Gianluca Adduci, Supply Chain - Continuous Improvement Manager - Vitrociset, a Leonardo's company

Mario Cavallo, Director of Management & Control - Gruppo Granarolo

Matteo Zaffaroni, Global Head of Vendor Management - Supplier Quality Director - Salini Impregilo

Vitaliano Tobruk, Supplier Risk Practice Lead - Moody's Analytics

10:30 Interview with Roland Svennberg

Roland Svennberg, International Consultant - Mercateo

CPO 4.0: The 2nd Trend - Leveraging digital tools and emerging technology

10:45 Round-Table on Tools and Technology

Building efficiency through investment in disruptive technology such as AI, VR and Blockchain to automate back-office tasks and creative new digital tools to make more time for value creation activities

Le nuove tecnologie e l'investimento per creare nuovi margini di efficienza sono oggi una scelta imprescindibile del CPO.

Quali sono le attività lungo la catena della supply chain su cui l'adozione di tecnologie disruptive può apportare un reale miglioramento in termini di crescita e di controllo?

Quanto impatta nella trasformazione del Procurement e della funzione la connessione automatizzata dei processi?

Può il Procurement essere motore di innovazione e nuove tecnologie avvalendosi di canali diversi ma anche coinvolgendo nuove figure come l'Innovation manager?

Quanto il CPO saprà gestire la "digital dexterity", cioè la capacità di adattarsi a nuove tecnologie in tempi brevi?

Chairman:

Stefano Ronchi, Full Professor of Supplier Relationship Management - Politecnico di Milano

Lorenzo Bianchi, CPO - Acea

Floriano Liguoro, Purchasing Manager - Gotha Cosmetics

Adriano Meloni, SS&P Strategic Sourcing & Procurement Site Lead Italy - Bristol Myers Squibb

Pasquale Acquafondata, Digital Transformation Officer - Niuma

11:30 Networking break

CPO 4.0: The 3rd Trend - Embracing data-driven decision making and tools of transformation

12:00 Round-Table on Data

Ensuring your team has access to the latest insights to be able to adjust processes to include data review and analysis, enabling you to make faster and smarter decisions

Il mondo dei dati nel Procurement viene sempre più considerato attività core.

Che tipo di investimenti interni ed esterni servono per garantire nuove iniziative di data management?

La digitalizzazione dei processi e la necessità di incrementare l'apporto di innovazione in azienda parte da un sistema di data driven?

Quanto e come impatta iniziative di data management nella gestione degli stakeholder e dei fornitori?

Chairman:

Stefano Ronchi, Full Professor of Supplier Relationship Management - Politecnico di Milano

Rocco Femia, Direttore logistica industrialer - Trenitalia

Marco Diodà, Vice President Group Procurement & Supply Chain - Costa Crociere

Claudio Sanna, Supply Chain Director - A2A

Adriano Garibotto, CSO - CMO - Creatives

Michele Colombo, Marketing Coordinator - Cribis

12:45 Interview with Andrea Daniele Bernardini

Andrea Bernardini, Head of Corporate and Business Sales - Diners Club Italia

CPO 4.0: The 4th Trend - Delivering value beyond cost-savings through customer centricity

13:00 Round-Table on Customer

Shifting the priorities of a category strategy to have a stronger emphasis on customer-centricity, supplier management and accelerated sourcing to add extra value while also cutting costs

Le necessità ed i bisogni della clientela spingono le aziende ad un cambiamento verso un contenuto più idoneo alle loro aspettative. Come lo interpreta il CPO?

Quanto la gestione dei fornitori e un sourcing sempre più monitorato può aggiungere valore nella catena dell'approvvigionamento?

Quanto impatta l'utilizzo di tecnologie come AI nel prevedere la domanda dei diversi segmenti di clienti?

Chairman:

Stefano Ronchi, Full Professor of Supplier Relationship Management - Politecnico di Milano

Vincenzo Madonna, Supply Chain Senior Manager - Biolchim

Valerio Dal Monte, Vice President Procurement - Alitalia

Antonio Dentini, Head of Global Procurement Governance and Suppliers Management - Enel

Erica Biffi, Head of Suppliers Quality - Pirelli

13:40 Lunch

CPO 4.0: The 5th Trend - World-class methods and techniques for transforming the procurement

14:45 Round-Table on New Frontiers

By linking together buyers and suppliers in real time, digital networks allow procurement leaders to foster collaboration, spur innovation, and drive much of the strategic value that fuels growth.

Quali minacce e opportunità dai nuovi player tecnologici?

Chairman:

Stefano Ronchi, Full Professor of Supplier Relationship Management - Politecnico di Milano

Mauro Renato Longo, Procurement & Business Development Advisor, Former Global Chief Procurement Officer -

Marco Beretta, Marketing & Procurement Director, Areas Italy-MyChef - Elicor Group

Pietro Stefano Attolico, Direttore Procurement, - Acquedotto Pugliese

15:30 Q&A sul tema

16:00 Conclusioni e chiusura dei lavori