

# Chief Procurement Officer Summit

Martedì 24 Novembre 2020

## **10:00 Welcome & Opening Conference**

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

## **10:10 Keynote: Il Neuromanagement e la Neuroleadership in tempi di crisi**

Oggi più che mai siamo consapevoli che esistono eventi imprevedibili che impattano in modo significativo sugli equilibri personali e organizzativi e rappresentano un'ulteriore sfida per i Leader delle catene di comando.

Quali sono gli elementi chiave di una (Neuro)Leadership efficace in tempi di crisi?

Un suggerimento scientifico, valido e pratico, proviene dagli studi della Psicologia Positiva e del Neuromanagement per le Organizzazioni.

Vedremo insieme cosa unisce cambiamento, stress positivo e resilienza, per essere NeuroLeader efficaci e sostenere l'engagement del Capitale Umano, la risorsa primaria di un business dal successo sostenibile.

Eleonora Saladino, Psychologist, Author of the book "DNA delle Vendite" -

## **New frontiers in procurement strategy post covid 19**

## **10:30 Roundtable: come stanno cambiando le strategie di acquisto e come ripensare la funzione per governare il "next normal"**

Dal nice to have al must have: come sono cambiate le business priority in questi mesi turbolenti e come cambieranno ancora.

L'efficienza e la razionalizzazione delle attività in ottica TCO, il nuovo equilibrio tra global sourcing e local sourcing, e-procurement crossborder e omnicanalità, nuove competenze di risk management e sostenibilità: vecchie e nuove sfide per la Supply Chain

Stefano Ziliani, Chief Value Chain Officer - Prometeon Tyre Group

Raffaele Mauro, Executive Director International Business - Manutan

## **11:00 Q&A**

## **11:10 Roundtable: resilienza, flessibilità e rinnovato interesse per il contributo dei fornitori: le nuove skill per affrontare le sfide del mercato in trasformazione**

Affrontare in modo resiliente e flessibile i rischi di una supply chain è una componente fondamentale nella configurazione delle reti di fornitura. Ogni impresa deve progettare in modo pragmatico il proprio piano di mappatura e gestione del rischio, per poi uscirne rafforzata. In un possibile scenario di ripresa il ruolo dei fornitori, ad esempio ricorrendo all'open innovation è cruciale.

e-Procurement: come ottimizzare le risposte di PA e Mercato

Roberto Gaudenzi, Group Purchasing Manager - Q8 Kuwait Petroleum Italia

Giorgio Zagami, Vice President Procurement and Logistics - MSC Cruises

Antonio Strafallaci, Group CPO - W.F.C. Holding - Efort Intelligent Equipment Group Holding

## **12:00 Break**

## **12:10 Roundtable: Procurement come Strategic Business Partner**

Da decenni si parla del Procurement come attività strategica per l'azienda. E' davvero così? I cambiamenti in atto, le mutate condizioni del mercato dei clienti e del mercato di fornitura, e le esigenze delle diverse funzioni aziendali possono enfatizzare il ruolo degli acquisti come anello cruciale per l'integrazione di filiera?

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

Daniele D'Ercole, Head of Procurement - Birra Peroni

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

Paolo Mondo, Group Performance Improvement & Supply Chain Excellence VP - Maire Tecnimont

## **13:10 Closing remarks and end of conference**

## **14:30 Launching di networking time & matchmaking session**

## **18:30 End of networking time & matchmaking session**

## Sponsor :



## Media Partner :



## Technical Partner :

