

INFORMAZIONI PERSONALI

**Giacomo Centini**

📍 Azienda Ospedaliera Universitaria Senese - Via delle Scotte 14, 53100 Siena

☎ 0577585512

✉ diramm@ao-siena.toscana.it

Data di nascita: 28/11/1981

Nazionalità: Italiana

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

Agosto 2011-Oggi

Direttore Amministrativo

Azienda Ospedaliera Universitaria Senese - Via delle Scotte 14, Siena

Responsabile dell'area finanziaria e amministrativa dell'Azienda, gestendo direttamente, con il supporto dei Dirigenti e Direttori che riportano alla Direzione Amministrativa, i seguenti settori:

- Controllo di Gestione
- Contabilità e Bilancio
- Gestione del Personale
- Politiche del Personale
- Ufficio Tecnico
- Affari generali
- Programmazione e Patrimonio
- Riscossione e Gestione Ticket
- Logistica

Settembre 2004-Luglio 2011

Consulente Strategico per l'Alta Direzione Aziendale

McKinsey&Co – Piazza del Duomo 31, Milano

McKinsey & Company è una società internazionale specializzata in consulenza strategica per l'alta direzione aziendale che si occupa di numerosi settori e funzioni servendo grandi aziende, enti e strutture pubbliche/private nel mondo tramite gli oltre cento uffici distribuiti sui sei continenti in più di 90 paesi.

All'interno di McKinsey, ho ricoperto funzioni dirigenziali nel settore sanitario/farmaceutico gestendo direttamente i progetti e gli incarichi che mi sono stati affidati dalla partnership McKinsey svolgendo attività di:

- Organizzazione e gestione del gruppo di lavoro, strutturando le attività e allocando le risorse
- Primo punto di contatto con l'alta dirigenza dell'azienda cliente e responsabile dei risultati finali del progetto
- Responsabile della formazione e della valutazione delle performance dei membri del team McKinsey.
- Responsabile dei filoni principali in progetti estesi che coinvolgono più aree, coordinando il lavoro del team McKinsey e del gruppo di lavoro del cliente
- Sviluppo delle relazioni con i nuovi clienti e nella direzione di iniziative speciali di McKinsey.
- Sviluppo di analisi di mercato, finanziarie e di processo.
- Identificazione delle implicazioni e presentazione dei risultati al senior top management del cliente.

Nel corso della mia attività mi sono occupato di numerosi progetti nel settore sanitario/farmaceutico, a titolo esemplificativo:

Mobile Health: Analisi finanziaria e strategica dei benefici ottenibili dall'introduzione di soluzioni di Mobile Health per gli erogatori di prestazioni sanitarie. Valutazione delle tecnologie e tipologie di pazienti che massimizzano i benefici per il sistema e aumentano la qualità del servizio offerto.

International Benchmarking: Creazione di una piattaforma di benchmarking internazionale per operatori del settore sanitario che consente un confronto dinamico dei principali indicatori di performance, processo e costo, permettendo lo scambio di best practices tra i partecipanti, offrendo supporto nell'interpretazione dei dati e proponendo suggerimenti per il miglioramento della performance.

Sourcing Strategy: Identificazione dei migliori suppliers di farmaci generici in mercati a ridotto costo delle attività produttive e strutturazione del processo di selezione, supportando le negoziazioni con i fornitori per la definizione dei costi di acquisto tramite l'analisi dettagliata di tutte le combinazioni di prodotto/fornitore.

Organization: Ottimizzazione dei processi amministrativi del cliente riassegnando il 10% delle risorse coinvolte nell'analisi ad attività a maggior valore aggiunto grazie all'applicazione delle logiche di Activity Value Analysis.

Due Diligence: Valutazione di un'azienda di servizi sanitari oggetto di acquisizione. Analisi finanziaria dei risultati negli ultimi anni identificando i driver di performance e il potenziale di crescita nel futuro, partendo dalle previsioni degli analisti finanziari e valutando il potenziale specifico del portafoglio. Sviluppo del business case per la combined entity a valle dell'acquisizione.

Capability Building: Introduzione di un programma di sviluppo delle capacità funzionali specifiche, creando appositi strumenti di auto-valutazione e piani di sviluppo individuali ad hoc. Creazione di programmi di social learning coinvolgendo le risorse facenti parte del gruppo a livello internazionale.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Settembre 2011-Dicembre 2013	Corso di Alta Formazione Manageriale per la Direzione di Istituzioni Sanitarie Scuola Superiore Sant'Anna - Pisa
Settembre 2006-Giugno 2008	Master in Business Administration Harvard Business School – Boston, USA
Settembre 2000-Luglio 2004	Laurea in Economia Aziendale Università Commerciale Luigi Bocconi - Milano
Agosto 2003-Dicembre 2003	Semester Abroad University of San Diego – San Diego, USA
Luglio 2003-Agosto 2003	Summer Session University of California Los Angeles – Los Angeles, USA

Luglio 2002-Agosto 2002

Summer Session

Universidad de la Havana – Havana, Cuba

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	Fluente	Fluente	Fluente	Fluente	Fluente
Spagnolo	Buono	Buono	Buono	Buono	Buono

ULTERIORI INFORMAZIONI

Docenze e seminari Svolto ruolo di docente e di speaker in corsi di formazione, workshop e seminari relativi a temi di organizzazione, strategia, gestione economica e lean operation per le aziende sanitarie.

Patente di guida A/B

Dati personali 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".