

Ing. Celso E. Costantini - profilo professionale

Laureato in Ingegneria Elettronica al **Politecnico di Milano** nel 1983, è entrato in **Olivetti** come *system engineer*.

Ha iniziato l'attività di consulenza telecomunicazioni in ambito bancario presso la **Istinform** nel 1988: dopo aver sviluppato progetti di reti telematiche per i servizi di monetica, di reti di telecomunicazioni consortili multibanca, di integrazione di servizi di fonia e dati, ha costituito e gestito l'Osservatorio Prodotti e Servizi di Telecomunicazioni, momento di approfondimento e di incontro tra banche e fornitori.

Nel 1995, in qualità di *principal*, ha ideato e sviluppato il primo gruppo di acquisto bancario italiano di servizi di telefonia IBS-Tel/RPV, in collaborazione con Telecom Italia, che è cresciuto in 3 anni fino a raggruppare 100 banche per oltre 6.000 sportelli.



Dal 1999 ha diretto la Business Unit Telecomunicazioni di **Euros Consulting**, società di consulenza e formazione bancaria, gestendo progetti di ottimizzazione/riduzione dei costi di reti di telecomunicazioni bancarie, anche in ambito multifornitore. Dal 2000 ha sviluppato con vari istituti bancari i progetti di membership marketing basati su servizi di telefonia fissa e risparmio telefonico (conto *Imprendo* di Unicredit, conto *Forza Impresa* del gruppo Bipielle, conti per i segmenti azienda/famiglia/private con gruppo Capitalia), in collaborazione con Emmecom S.p.A.

Dal 2004 opera come **professionista indipendente** specializzato nell'area del procurement dei servizi di telecomunicazioni e del Telecom Expense Management (controllo della fatturazione e dei consumi, benchmarking, cost management, formazione su temi di innovazione nelle tlc). A partire dal 2005 la collaborazione con **I-Faber S.p.A.** (marketplace controllato dal Gruppo Unicredit) ha reso possibile, data la numerosità delle gare trattate, lo sviluppo di metodi e strumenti di analisi e benchmarking a supporto del procurement di servizi di telecomunicazioni che hanno trovato un crescente riscontro tra i principali gruppi industriali e finanziari nazionali.

Principali progetti & clienti (2004-2017)

<i>Assistenza al procurement</i>	Artsana, gruppo Banca Popolare di Milano, Banca Sella, Best, Bonfiglioli Riduttori, Bottega Verde, Cameron Italy, Costa d'Oro, Credito Valtellinese, De Rigo Group, Deutsche Bank, Ducati, DWT Group, Ecopneus, Engie, Erg, Esselunga, Gabetti, Giochi Preziosi, Gruppo Caltagirone/Il Messaggero, GEDI-Gruppo Editoriale, La Rinascente, L'Oreal, Mediobanca, NaturaSi, OVS/Coin, Permasteelisa, Pietro Fiorentini, Pirelli, Randstad, Reale Mutua, Saet, Safilo, Siad, Sirti, Solari Udine, Unicredit Group, Unieuro, Zobebe
<i>TEM - Telecom Expense Management</i>	Banca Marche, CESVE, Crif, Engie, Esselunga, gruppo ICCREA, CartaSi / gruppo ICBPI, Mediobanca
<i>Multinazionali</i>	Amplifon, Autogrill, Benetton, Ferrero, Leitner, Prysmian, Same Deutz-Fahr

Collaborazioni

Ha svolto attività di docenza presso la **Euros Consulting**, nell'ambito del "**MGB-Master in tecnica e Gestione Bancaria**", ed ha tenuto seminari e interventi pubblici in collaborazione con **Cap Gemini**, **Cegos Italia**, **Digital Equipment**, **Indico**, **Olivetti - Elea**, **Richmond Italia**; ha organizzato e presenziato numerosi convegni e pubblicato articoli su riviste specializzate del mondo bancario (**Azienda Banca**, **Banche e Banchieri**), delle telecomunicazioni (**Beltel**), degli acquisti (**Strategie & Procurement**).
E' attualmente partner di contenuti del portale di acquisti **The Procurement** ove vengono pubblicati articoli specialistici e seminari online.

Dal 2013 è partner della **CAPCOST S.r.l.** per l'erogazione di servizi automatizzati di gestione e controllo della spesa TLC e (Telecom Expense Management) in Italia e nel più ampio ambito dell'Unione Europea.
