



02.42292302



347.8599333



g.sbarbaro@utiliteam.it

ISTRUZIONE

Laurea in Ingegneria Gestionale – Politecnico di Milano (1994)

Giuseppe SBARBARO

Socio fondatore, Amministratore Unico

È socio fondatore e amministratore unico di Utiliteam dal 2004. È direttore delle vendite e consulente manager.

In qualità di consulente manager ha seguito diversi progetti inerenti all'unbundling funzionale, alle gare per l'affidamento delle concessioni di distribuzione del gas naturale, all'enforcement, alle tariffe del servizio di distribuzione del gas, alle tariffe del servizio rifiuti ed ha svolto attività di formazione.

I temi maggiormente seguiti sono stati:

- La separazione funzionale, della quale si è occupato dal 2007, ossia da quando la normativa in materia è stata introdotta per la prima volta in Italia, seguendo direttamente i primi e i più importanti progetti di separazione funzionale, inclusi quelli nei gruppi Edison, Iren, LGH, AEB-Gelsia, Estra, e vari altri. Ha presenziato alla verifica ispettiva in materia di unbundling condotta nel 2011 presso il gruppo AEB-Gelsia. Ha contribuito alla predisposizione della proposta di impegni in materia di unbundling che le società del gruppo AEB-Gelsia hanno presentato ottenendone l'approvazione e di conseguenza la sospensione del procedimento sanzionatorio. Ha presenziato attivamente alla verifica ispettiva tenutasi nel 2017 presso Gelsia circa l'attuazione degli impegni proposti in materia di unbundling, nonché il mantenimento della conformità del sistema di scambi intercompany. Tuttora prende parte ai progetti di separazione funzionale di maggiore rilevanza.
- L'enforcement, avendo progettato, sviluppato ed aggiornato – sulla scorta di molteplici esperienze maturate affiancando le imprese in occasione di verifiche ispettive, procedimenti sanzionatori, proposte di impegni e impugnazioni di sanzioni – il corso di formazione riguardante l'attività ispettiva e sanzionatoria condotta da ARERA, proposto per la prima volta nell'ambito di un'iniziativa promossa da Federutility (oggi Utilitalia) nell'aprile 2012, poi riproposto in versione open negli anni 2012-2014 e quindi eseguito circa 20 volte in versione in house presso gruppi del settore tra i quali ACEA, ACSM AGAM, AIMAG, BrianzAcque, CVA, LRH, Metropolitana Milanese, Uniacque, nonché presso Confservizi Piemonte e presso Viveracqua, così rivolgendosi alla generalità degli operatori del settore idrico del Piemonte e del Veneto.

Esperienze lavorative precedenti

Dal 2003 al 2004, in qualità di Responsabile Marketing Gruppo e area Manager Utilities in Valor Team si è occupato dell'organizzazione *ex novo* dell'area marketing e introdotto il sistema di Sales Force Automation e il sistema di e-mail marketing.

Ha lavorato al riposizionamento del marchio, sviluppato il sito internet, definito un company profile, ecc.

Sul piano commerciale, ha presidiato l'area Nord Ovest del mercato delle utilities, sviluppando il 50% del fatturato aziendale.

Dal 2002 al 2003, ha lavorato presso Omar (Gruppo Allaxia) come Account Manager. Ha seguito le aziende del settore Energy & Utilities e svolto attività di consulenza strategico/organizzativa. Si è occupato anche di sistemi informativi a supporto dell'area Marketing e Vendite e dei servizi commerciali.

Dal 1993 al 2001 è stato Socio operativo di Valor Team. Ha progettato e predisposto l'offerta con un ruolo prevalentemente commerciale. In qualità di Project Manager, ha condotto progetti complessi e si è occupato anche di progetti di consulenza nell'area organizzazione.

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 dell'art. 13 GDPR 679/16.