

*CRISTIANO BILUCAGLIA. (PRESIDENTE).*

*NEL 1995 OTTIENE A PIENI VOTI IL DIPLOMA DI LAUREA IN INGEGNERIA INFORMATICA BIOMEDICA CON UNA TESI A CARATTERE SPERIMENTALE. DAL 1995 VIENE CHIAMATO A PROSEGUIRE LO SVILUPPO DI ALCUNI PROGETTI AVVIATI IN AMBITO UNIVERSITARIO PRESSO IL CONSORZIO DI BIOINGEGNERIA INFORMATICA DI PAVIA DOVE RIMANE COME CONSULENTE FINO AL 1997.*

*DAL 1997 ASSUME ALCUNE CONSULENZE PER CONTO DI AZIENDE PUBBLICHE SANITARIE NELL'AMBITO DELLO SVILUPPO DI SISTEMI INFORMATICI CHE ABBINATI AD OPPORTUNI PROTOCOLLI COMPORTAMENTALI CONDUCANO AL MIGLIORAMENTO L'ORGANIZZATIVO, OTTIMIZZINO LE RISORSE E RIDUCANO I COSTI.*

*NEL 1999 PARALLELAMENTE ALL'ATTIVITÀ DI CONSULENZA AVVIA UNA COLLABORAZIONE NELL'AMBITO COMMERCIALE PER L'INDIVIDUAZIONE E SVILUPPO DI PROCESSI ORGANIZZATIVI FINALIZZATI ALL'INCREMENTO DELLE PERFORMANCE DI VENDITA.*

*NEL 2001 SULL'ONDA DELLA LIBERALIZZAZIONE DEL MERCATO DELLE TELECOMUNICAZIONI SI APPASSIONA AL SETTORE CHE PARE ESSERE RICCO DI PROSPETTIVE ED OPPORTUNITÀ E PER SODDISFARE LA SUA INNATA CAPACITÀ COMMERCIALE AFFIANCA ALLE ATTIVITÀ DI CONSULENZA LA CREAZIONE E L'ORGANIZZAZIONE DI UNA RETE DI VENDITA DI SERVIZI DI TELECOMUNICAZIONE.*

*NEL 2005 FONDA DIGITAL BROKER SPA IL PRIMO BROKER ITALIANO NEI SERVIZI DI TELEFONIA. IN QUESTO AMBITO PUÒ FAR VALERE LE SUE MOLTEPLICI COMPETENZE CREANDO UN'ORGANIZZAZIONE FLESSIBILE E ED EFFICIENTE CHE IN POCO TEMPO RAGGIUNGE I 20.000 CLIENTI.*

*NEL 2008 CONSOLIDATO IL SUCCESSO IMPRENDITORIALE CON DIGITAL BROKER, ALLA RICERCA DELLA NATURA DELLA INCALZANTE CRISI SI APPASSIONA AGLI STUDI ECONOMICI E MONETARI. COMPRESO IL FATTO CHE NON SI TRATTI DI CRISI IMPRENDITORIALE MA DI CRISI DI LIQUIDITÀ GENERATA DALLE STRINGENTI POLITICHE DI EROGAZIONE DEL CREDITO, SCOPRE CHE IL BARATTO TRA IMPRESE PUÒ RAPPRESENTARE UN ELEMENTO BASILARE PER MIGLIORARE LA SALUTE FINANZIARIA DELLE AZIENDE CONSENTENDOGLI DI PAGARE LE FORNITURE CON CIÒ CHE PRODUCONO E NON IMPIEGANDO IL PREZIOSO CASH. NEL 2009 FONDA VISIO TRADE SPA. UN MERCATO PRIVATO INDIPENDENTE NEL QUALE SCAMBIARE BENI E SERVIZI IN REGIME DI MULTILATERALITÀ E MULTITEMPORALITÀ.*

*SI OCCUPA DI SUPERVISIONARE E COORDINARE TRASVERSALMENTE QUASI TUTTE LE ATTIVITÀ STRATEGICHE AZIENDALI. HA INOLTRE LA RESPONSABILITÀ DI ISPIRARE E VALIDARE LE LINEE STRATEGICHE DA ADOTTARE, SIA IN OTTICA DI BRAND CHE DI PRODOTTO/SERVIZIO. LE SKILL PERSONALI MATURATE DA UN'ESPERIENZA DECENNALE E DA UN AGGIORNAMENTO CONTINUO SI ESTENDONO DALLE CONOSCENZE INFORMATICHE A QUELLE IN MARKETING E COMUNICAZIONE; CIÒ RENDE POSSIBILE UN DIALOGO RAPIDO E COSTANTE CON TUTTE LE ASA, CHE SI TRASFORMANO IN FLESSIBILITÀ E BREVIÀ DELLA CATENA DECISIONALE. UN INDUBBIO VANTAGGIO COMPETITIVO.*

*NEL 2014 FONDA LA SOCIETÀ UBROKER SRL, OPERANTE NEL SETTORE DELLE UTILITIES. GRAZIE AL RIVOLUZIONARIO PROGETTO ZERO, NEI PRIMI TRE ANNI LA CRESCITA È ESPONENZIALE: I CONTRATTI ATTIVATI SONO OLTRE 30 MILA, IL FATTURATO 2017 SI ATTESTA SUI 16,4 MLN DI EURO. IL VANTAGGIO COMPETITIVO DEL PROGETTO CONSISTE NELLA POSSIBILITÀ DI MATURARE SCONTI, FINO ALL'AZZERAMENTO DELLE BOLLETTE DI LUCE E GAS, SEMPLICEMENTE UTILIZZANDO IL MECCANISMO DEL PASSAPAROLA. L'ING. BILUCAGLIA HA CURATO OGNI ASPETTO DEL PROGETTO: DALLA PARTE COMMERCIALE ALLA PIANIFICAZIONE DELLE STRATEGIE MARKETING, DALLO STUDIO INIZIALE DELLE WEBAPP ALL'ORGANIZZAZIONE DELLE DIVERSE ASA (BACK OFFICE, CONTACT CENTER, ECC.).*