

ΝΙΚΟΣ ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ, MSc

CHIEF INFORMATION OFFICER

Αναγνωρισμένος ως Top 100 CIO of 2019, 2020 (CIO Magazine, Hottopics, IDG, ICMG)

Γενικός Διευθυντής του Motor Oil Group and και Board member του Group's Energy Holdings: MORE Energy

Λειτουργώντας πάντα με βάση την καινοτομία ως θεμελιώδη αρχή κερδίζει την αποδοχή για τη λήψη τολμηρών αποφάσεων , λειτουργώντας ως ο συνδετικός κρίκος υψηλού μεταξύ των υπολοίπων διευθύνσεων και της πληροφορικής. Σχεδιάζει και εκτελεί παγκόσμιες πρωτοβουλίες ψηφιακού μετασχηματισμού σε οργανισμούς FTSE & Fortune 500 TOP. Σχεδίασε και ηγήθηκε ενός μαζικού μετασχηματισμού πληροφορικής για τη συγκέντρωση των διαδικασιών και των εφαρμογών συστημάτων E2E. Ξεκίνησε μια ψηφιακή αναδιάρθρωση που περιλάμβανε τα κανάλια λιανικής και ηλεκτρονικού εμπορίου. Σχεδίασε και παρείχε αύξηση εσόδων μέσω της τεχνητής νοημοσύνης και της αξιοποίησης των επιχειρησιακών δεδομένων. Πέτυχε επαναλαμβανόμενες κορυφαίες επιδόσεις στην επιχειρησιακή διαχείριση και την εξυγίανση, την ανάπτυξη τοπικών ταλέντων, τη μεταμόρφωση της κουλτούρας και τη δέσμευση των ενδιαφερόμενων μερών. Είχε κορυφαία εκπαίδευση σε κλάδους τεχνολογίας και διοίκησης (πανεπιστήμια IMD & MIT SLOAN, IESE, London Business School)

GENERAL MANAGER IT/CIO**2019 – present**

Αρμοδιότητες: Γενικός Διευθυντής. Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Group's Energy Holdings (MORE Energy) . Επικεφαλής του προγράμματος στρατηγικής και μετασχηματισμού ψηφιακής τεχνολογίας, υπεύθυνος για όλες τις τεχνολογικές πτυχές των περιουσιακών στοιχείων του ομίλου αξίας 16 δισεκατομμυρίων ευρώ. Μέλος της συμβουλευτικής επιτροπής επενδύσεων επιχειρηματικών κεφαλαίων του Ομίλου.

- Υπεύθυνος για την Στρατηγική, τον Σχεδιασμό και την Εκτέλεση των Τεχνολογιών Πληροφορικής και Τεχνητής Νοημοσύνης συνεισφέροντας στην φιλοδοξία και το σχεδιασμό του Ομίλου να καταστεί κυρίαρχος ενεργειακός παίκτης στη Νότια Ευρώπη. Ο Όμιλος Motor Oil ένας όμιλος με έσοδα άνω των 13 δισεκατομμυρίων ευρώ είναι παραδοσιακά γνωστός ως όμιλος πετρελαίου λειτουργώντας ένα από τα μεγαλύτερα διυλιστήρια στην Ευρώπη. Σήμερα, το προφίλ του Ομίλου περιλαμβάνει πολύ μεγαλύτερη ποικιλομορφία, όπως επενδύσεις σε ηλιακή και αιολική ενέργεια, λύσεις ηλεκτρικής ενέργειας και φυσικού αερίου απευθείας στον καταναλωτή, επιχειρήσεις μέσω ενημέρωσης και εμπορίας, εξαγωγές σε περισσότερες από 48 χώρες και περισσότερα από 1.500 πρατήρια καυσίμων στην περιοχή της Ανατολικής Μεσογείου. Η Γενική Διεύθυνση Πληροφορικής είναι ένα από τα κεντρικά τμήματα του Ομίλου προσφέροντας υπηρεσίες οριζόντια σε όλα τα επιμέρους τμήματα.
- Σχεδιασμός και εφαρμογή της τεχνολογικής στρατηγικής του έτους 2025 με έμφαση στη δημιουργία μελλοντικών δυνατοτήτων μέσω πρωτοποριακών τεχνολογιών. Στόχος είναι η Motor Oil να γίνει μια επιχείρηση εστιάζοντας στον μετασχηματισμό με γνώμονα την τεχνητή νοημοσύνη και την αξιοποίηση των περιουσιακών στοιχείων δεδομένων αξίας πολλών δισεκατομμυρίων .
- Σχεδιασμός και υλοποίηση του Χάρτη Μετασχηματισμού SAP του Ομίλου, το οποίο συνολικό πρόγραμμα αποτελείται από τον εκσυγχρονισμό και των 19 επιμερους ERP του Ομίλου. Το SAP landscape της Motor Oil κατατάσσεται από τη SAP ως ένα από τα πιο πολύπλοκα στον τομέα της ενέργειας.
- Υπό την ηγεσία μου, η Motor Oil αναγνωρίστηκε ως ηγέτης στο NEW STATESMAN TECHNOLOGY LEADERS INDEX του 2020, βραβεύτηκε ως καινοτόμος στα FUTURE EDGE AWARDS 2021 της IDG, FINALIST στα SAP Innovation Awards 2022, MOST INNOVATIVE FIRM EUROPE - Europe 2023 Corporate livewire, REFERENCE CASE στο Salesforce Dreamforce 2022 (Ενέργεια και Λιανικό εμπόριο), FINALIST στα BUSINESS INNOVATION AWARDS 2023, TBM COUNCIL.

PROFESSIONAL EXPERIENCE

BRITISH AMERICAN TOBACCO | London, United Kingdom

GLOBAL CHIEF TECHNOLOGY OFFICER

2018 – 2019

Αρμοδιότητες: Υπεύθυνος για το χαρτοφυλάκιο ψηφιακού μετασχηματισμού και καινοτομίας του Ομίλου ύψους 450 εκατομμυρίων GBP ετησίως.

- Υπεύθυνος για τη στρατηγική, τον προγραμματισμό και την εκτέλεση της τεχνολογίας των παγκόσμιων Shared Services. Υπεύθυνος για τον καθορισμό και την εκτέλεση της Αρχιτεκτονικής Κοινών Υπηρεσιών για την πρωτοβουλία ψηφιακού μετασχηματισμού του Ομίλου, η οποία περιλαμβάνει την αυτοματοποίηση ρομποτικών διαδικασιών, το ψηφιακό μάρκετινγκ, το Omni Channel & την κοινωνική τεχνολογία. Η συνολική πρωτοβουλία επικεντρώνεται στην προώθηση της ανάπτυξης των μελλοντικών δυνατοτήτων της Shared Services τεχνολογίας.
- Πρωτοστάτησε στη μετάβαση των Κοινών Υπηρεσιών της BAT προς έναν πραγματικά Data Centric Οργανισμό. Μέρος της αποστολής είναι η δημιουργία του σχετικού οργανισμού που καλύπτει την Big Data Lake, τις δυνατότητες επιστήμης δεδομένων, την τεχνητή νοημοσύνη και το ML. Επικεφαλής μιας ομάδας περισσότερων από 200 εμπειρογνομώνων σε 3 ηπείρους με στόχο την ετήσια επίπτωση 20 % στις ετήσιες ταμειακές ροές και τη μείωση των αποθεμάτων κατά 0,5 BN GBP.
- Συνεργάστηκε με κορυφαίους θεσμικούς φορείς και έγκυρα τεχνολογικά VCs για την πρωτοποριακή εφαρμογή του προγράμματος Shared Services Digital DNA Program με επίκεντρο την εκπαίδευση του διοικητικού πληθυσμού της BAT (από το διοικητικό συμβούλιο έως όλα τα ανώτερα στελέχη) και την υιοθέτηση νέων ψηφιακών δυνατοτήτων. Το πρόγραμμα στοχεύει στην ετήσια μείωση του κόστους της παραδοσιακής πληροφορικής κατά 43 εκατ. στερλίνες μέσω νέων τρόπων εργασίας και τεχνολογιών.
- Ηγήθηκε της δημιουργίας κοινών ψηφιακών πλατφορμών και τεχνολογικών κόμβων υπηρεσιών που καλύπτουν 4 ηπείρους και όλες τις ζώνες ώρας λειτουργίας της BAT με το μοντέλο "follow the sun". Οι ψηφιακές πλατφόρμες παράγουν 2,8 δισ. GBP ετήσιες πωλήσεις on line, ενώ παράλληλα αποκτούν 1 εκατ. νέους πελάτες ανά μήνα.

Eurolife FFH member of Fairfax Holding Group |

2018

Chief Technology Officer

Leadership Scope: Μέλος εκτελεστικής επιτροπής

Επικεφαλής της πρωτοβουλίας ψηφιακού μετασχηματισμού της Eurolife, από το σχεδιασμό έως την υλοποίηση.

GLOBAL HEAD CENTER Of EXCELLENCE (Digital Services Unit, ERP, Testing & Data)

- **Αρμοδιότητες:** Υπεύθυνος για την επίβλεψη ενός μεγάλου και ποικίλου χαρτοφυλακίου σύνθετων οργανισμών κοινής οργάνωσης υπηρεσιών πληροφορικής σε όλες τις παγκόσμιες επιχειρήσεις και λειτουργίες της BAT. Είναι επικεφαλής ενός χαρτοφυλακίου κερδών αξίας 234 εκατ. λιρών Αγγλίας που εκτείνεται σε 4 ηπείρους + 182 χώρες + 4 περιφερειακά κέντρα, διαχειριζόμενος έναν προϋπολογισμό 82 εκατ. λιρών Αγγλίας με 8 άμεσες + 250 έμμεσες αναφορές.
- Συντονιστής στη συνεργασία με ομάδες διαφόρων διευθύνσεων ως επικεφαλής των Shared Services πληροφορικής για την απρόσκοπτη εφαρμογή του προγράμματος ψηφιακού μετασχηματισμού, μιας επένδυσης 177 εκατ. στερλινών που καλύπτει όλες τις δυνατότητες εμπορικού μάρκετινγκ, άμεσης παράδοσης σε καταστήματα και ανάλυσης σε 4 ηπείρους.
- Πρωτοστάτησε στην Παγκόσμια Μονάδα Κοινών Ψηφιακών Υπηρεσιών, η οποία δημιουργήθηκε για να οδηγήσει τη BAT στην αιχμή της ψηφιακής τεχνολογίας και να προωθήσει τις παγκόσμιες δυνατότητες μάρκετινγκ. Η μονάδα ψηφιακών υπηρεσιών είναι υπεύθυνη για την επέκταση του χαρτοφυλακίου προϊόντων νέας γενιάς σε 82 χώρες. Υπερασπίστηκε το σχεδιασμό και την παράδοση όλων των πτυχών της ψηφιακής λύσης (ηλεκτρονικό εμπόριο, ψηφιακή τεχνολογία στο φυσικό κατάστημα, ψηφιακό μάρκετινγκ, τεχνητή νοημοσύνη) που απέφερε 900 εκατ. στερλίνες το 2018 σε άμεσες πωλήσεις.
- Βασικός συντελεστής του παγκόσμιου προγράμματος μετασχηματισμού των κοινών υπηρεσιών πληροφορικής, με έμφαση στη δημιουργία του νέου λειτουργικού μοντέλου πληροφορικής. Το πρόγραμμα περιελάμβανε μια σειρά από βασικές πρωτοβουλίες, που επηρέασαν τον τρόπο λειτουργίας και οργάνωσης της λειτουργίας και τους τρόπους εργασίας εν γένει, δημιουργώντας ετήσια εξοικονόμηση που ξεπερνά τα 82 εκατ. στερλίνες
- Βραβευμένη με πολλαπλά παγκόσμια βραβεία κύρους όπως: (Target Operating Model) με βάση το SAP και το χρυσό μετάλλιο για το Παγκόσμιο Κέντρο Αριστείας SAP του κόσμου.

RICHEMONT INTERNATIONAL SA | Geneva, Switzerland**2010 – 2013**

GROUP PROGRAMME DIRECTOR

- **Πεδίο εφαρμογής:** Διοίκησε ένα διάσημο χαρτοφυλάκιο παραγωγής και λιανικής πώλησης αξίας 10,7 δισεκατομμυρίων λιρών για τις μάρκες πολυτελείας Cartier, Montblanc, Van Cleef & Arpels, IWS, Dunhill και Piaget με 1.600 μπουτίκ παγκοσμίως με προϋπολογισμό 40 εκατ. ευρώ και 64 άτομα προσωπικό.
- Προσλήφθηκε με την απαιτητική εντολή να αναπροσαρμόσει και να επικαιροποιήσει τις κοινές υπηρεσίες πληροφορικής και να ηγηθεί του σχεδιασμού, της ολοκλήρωσης και της εφαρμογής των επιχειρηματικών διαδικασιών λιανικής, CRM, ηλεκτρονικού εμπορίου και εξυπηρέτησης πελατών για την υποστήριξη των εμπορικών σημάτων σε παγκόσμιο επίπεδο.

- Ενίσχυση των επιχειρηματικών του δεξιοτήτων με τη σχεδίαση και την εκτέλεση της ανάπτυξης της νέας λύσης επιχειρηματικών συστημάτων Richemont Shared Services για την υποστήριξη νέων εμπορικών σημάτων και αγορών.
- Επέβλεψε την ανάπτυξη της λύσης σε 230 νέες μπουτίκ και 4 κέντρα διανομής σε Ευρώπη, ΗΠΑ και Ασία, αυξάνοντας το κανάλι άμεσων λιανικών πωλήσεων στο 60% των εταιρικών εσόδων.
- Σχεδίασε και ανέπτυξε το πρωτοποριακό παγκόσμιο πρόγραμμα CRM ύψους 42 εκατ. ευρώ σε συντονισμό με τους διευθυντές CRM και λιανικής πώλησης των παγκόσμιων εμπορικών σημάτων για να μειώσει το κόστος ιδιοκτησίας κατά 15%, εξοικονομώντας 40 εκατ. ευρώ, ενώ βελτίωσε την ικανοποίηση των πελατών κατά 5%.
- Οργάνωσε και εγκαινίασε την πρωτοβουλία ψηφιακού/ηλεκτρονικού εμπορίου για την προώθηση του καναλιού για τα μεγάλα εμπορικά σήματα της Richemont στις ΗΠΑ και τις ασιατικές αγορές, δημιουργώντας ηλεκτρονικές μπουτίκ και δέσμευση στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης με την υποστήριξη ενός περιφερειακού τηλεφωνικού κέντρου.
- Αναπροσαρμογή των πολυκαναλικών κέντρων επαφής Shared Services στην Ευρώπη, τη Βόρεια Αμερική και την Ασία, κλιμακώνοντας σε κορυφαίο επίπεδο στην αγορά προϊόντων πολυτελείας.
- Καθοδήγησε τη δημιουργία του πλαισίου διακυβέρνησης Shared Services πληροφορικής μέσω εξαντλητικών επαναδιαπραγματεύσεων των συμβάσεων και των συμφωνιών επιπέδου υπηρεσιών με προμηθευτές πληροφορικής και μη πληροφορικής σε όλο τον κόσμο, με στόχο την εξοικονόμηση 28 εκατ. ευρώ.

GROUP BUSINESS INFORMATION MANAGER |**2008 – 2010**

- Πεδίο εφαρμογής: Διορίστηκε επικεφαλής 34 στελεχών στα κεντρικά γραφεία της παγκόσμιας εταιρείας με αποστολή το σχεδιασμό και την ανάπτυξη λύσεων επιχειρησιακών επιχειρησιακών διαδικασιών ERP, διαχείρισης επιδόσεων και επιχειρηματικών πληροφοριών.
- Ορίστηκε ως διαχειριστής του παγκόσμιου προγράμματος Shared Services για να ηγηθεί ενός έργου SAP ύψους 400 εκατ. ευρώ που σχεδιάστηκε για να υποστηρίξει την οργανωτική επέκταση σε βασικές αναπτυσσόμενες αγορές, συμβάλλοντας σε σημαντική αύξηση του EBIT κατά 35%.
- Έπαιξε καθοριστικό ρόλο στην αλληλεπίδραση μεταξύ πολλαπλών ενδιαφερομένων μερών για την επίτευξη δραματικής βελτίωσης της ποιότητας στη διαχείριση των πληροφοριών μετά την επιτυχή ολοκλήρωση των διαδικασιών από άκρο σε άκρο σε παγκόσμιο επίπεδο ως βασικό αναπόσπαστο μέρος της δημιουργίας των κοινών υπηρεσιών.
- Διεύθυνε το πρόγραμμα αξιοποίησης του CCHBC, εξαλείφοντας τα εμπόδια για την προώθηση πελατοκεντρικών διαδικασιών και πληροφοριών διαχείρισης, μειώνοντας τα περιστατικά εξάντλησης αποθεμάτων κατά 14%, προσθέτοντας έσοδα ύψους 56 εκατ. ευρώ.
- Διατύπωσε και προώθησε μια πρωτοβουλία διαχείρισης κρίσιμων επιχειρησιακών αλλαγών που άγγιξε όλες τις πτυχές της επιχείρησης, αλλάζοντας διαδικασίες και μεθοδολογίες για τη μεγιστοποίηση των διαδικασιών από άκρο σε άκρο, εξοικονομώντας 12% OPEX.
- Συνεργάστηκε μαζί με τους συναδέλφους του από το πρόσφατα αποκτηθέν ρωσικό επιχειρηματικό τμήμα για την ενσωμάτωση των συστημάτων και των διαδικασιών του ομίλου για την οικονομική ενοποίηση στις περιφερειακές κοινές υπηρεσίες.
- Προετοίμασε μια πειστική επιχειρηματική πρόταση για να εξασφαλίσει την έγκριση της ανώτατης διοίκησης του ομίλου και της χώρας για την ενσωμάτωση του προγράμματος μετασχηματισμού στους συγκεκριμένους στόχους του ετήσιου επιχειρηματικού τους σχεδίου.

- Καθοριστικός παράγοντας για την καθιέρωση του πρωτοποριακού μοντέλου κοινών υπηρεσιών πληροφορικής, την εξεύρεση και πρόσληψη προσωπικού πληροφορικής για τη μείωση του κόστους IT OPEX ανά εργαζόμενο κατά 12%, μια κατάσταση "καλύτερης στην κατηγορία", σύμφωνα με τη συγκριτική αξιολόγηση της Hackett.
- Επηρέασε καθοριστικά τη μετάβαση της φάσης Wave 1 σε ένα συγκεντρωτικό, πλήρως ολοκληρωμένο μοντέλο για 8 βασικές δραστηριότητες σε ευρωπαϊκές χώρες με 3 εργοστάσια εμφιάλωσης και 17 κέντρα διανομής.
- Δημιούργησε τεράστια οφέλη αποδοτικότητας, μειώνοντας το κόστος υλοποίησης με την υποστήριξη λιτών επικοινωνιών για την απόδοση 18 εκατ. ευρώ σε 2 χρόνια.
- Δημιουργία >22 εκατ. ευρώ πρόσθετων εσόδων με την ανάπτυξη του Wave 2 σε 16 επιπλέον χώρες, ενισχύοντας τις υπηρεσίες "order to cash".
- Ανέπτυξε και εγκατέστησε το ενιαίο σημείο επαφής εμπορικών πελατών για την ενσωμάτωση των καναλιών και των σημείων επαφής των πελατών με πρότυπα βέλτιστης πρακτικής. Κατακόρυφη αύξηση του δείκτη δέσμευσης πελατών κατά 12%, ωθώντας την CCHBC να κερδίσει την ιδιότητα του "καλύτερου προμηθευτή" σε βασικούς λογαριασμούς.
- Βελτιστοποίησε το κόστος διανομής φυσικών κιβωτίων κατά 6%, επιτρέποντας την πρωτοβουλία κατανομής OPEX ως βασικό στοιχείο της ανάπτυξης του ERP.
- Προωθήθηκε γρήγορα για την παροχή συμβουλευτικής εμπειρογνομosύνης σε διάφορες επιχειρηματικές μονάδες SAP σε όλη την περιοχή EMEA.
- Αναζήτησε και προσέλαβε μια ομάδα 16 ατόμων με πολλές δεξιότητες, επιφορτισμένη με τη διευκόλυνση πολλαπλών έργων SAP σε πελάτες με προϋπολογισμό ύψους 150 εκατ. ευρώ.
- Έπαιξε καθοριστικό ρόλο στην αναδιοργάνωση των ενοτήτων πωλήσεων και διανομής, CRM και CRM analytics σε συνεργασία με την ομάδα ανάπτυξης του SAP.

ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ & ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

British American Tobacco Executive Training , London Business School	2015
CCHBC Executive Training , Institute for Management Development (IMD)	2009
Executive Training , MIT Sloan School of Management	2008
Executive Training , Institute for Management Development (IMD)	2007
MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION National Technical University of Athens	2001
Post Graduate Wducation – Decision Support Systems National Scientific Research Centre ‘Democritus’	1998
BACHELOR OF SCIENCE – Physics University of Ioannina	1996
Fluent in English, Greek and French	