



SCHEMA DI CERTIFICAZIONE DEL PROFILO

Chief Information Officer (CIO)

Requisiti minimi	Chief Information Officer (CIO)
Esperienza di lavoro nel profilo	48 mesi
Competenze esercitate	<p>Allineamento Strategie IS e di Business – IS and Business Strategy Alignment</p> <p>Anticipa i requisiti di business di lungo termine, favorisce il miglioramento dell'efficienza e dell'efficacia dei processi organizzativi. Determina il modello IS e l'architettura d'impresa in linea con la politica aziendale e garantisce un ambiente sicuro. Prende decisioni strategiche sulla politica IS dell'impresa, comprese le strategie di sourcing.</p> <p>Esercita la leadership strategica nell'IS per raggiungere il consenso ed il commitment dal management dell'impresa.</p> <p>Esempi di conoscenza (k) e abilità (s)</p> <p>K1 i concetti di strategia di business</p> <p>K2 le tendenze e le implicazioni dello sviluppo interno o esterno dell'ICT nelle organizzazioni tipiche</p> <p>K3 il potenziale e le opportunità dei modelli più rilevanti di business</p> <p>K4 lo scopo del business e gli obiettivi dell'organizzazione</p> <p>K5 gli aspetti e le implicazioni dei modelli di sourcing</p> <p>K6 le nuove tecnologie emergenti (es. sistemi distribuiti, modelli di virtualizzazione, sistemi di mobilità, data sets)</p> <p>K7 framework architetturali</p> <p>K8 sicurezza</p> <p>S1 analizzare gli sviluppi futuri nel processo di business e nell'applicazione della tecnologia</p> <p>S2 determinare i requisiti per i processi collegati ai servizi ICT</p> <p>S3 identificare e analizzare le necessità di lungo termine del cliente / utente</p> <p>S4 contribuire allo sviluppo della strategia e delle politiche dell'ICT, incluse la qualità e la sicurezza ICT</p> <p>S5 contribuire allo sviluppo della strategia di business</p> <p>S6 analizzare la fattibilità in termini di costi e benefici</p> <p>S7 rivedere e analizzare gli impatti delle implementazioni</p> <p>S8 comprendere gli impatti delle nuove tecnologie sul business e come possono fornire valore e vantaggio competitivo (es. open / big data, dematerializzazione opportunità e strategie)</p> <p>S9 comprendere le architetture di impresa</p> <p>S10 comprendere il contesto giuridico e normativo per integrarlo nelle esigenze di business</p> <p>Sviluppo del Business Plan – Business Plan Development</p> <p>Indirizza l'ideazione e la struttura di un business o di un piano di prodotto compresa l'identificazione di approcci alternativi e le proporzioni del ritorno sugli investimenti. Considera i modelli di sourcing possibili e applicabili. Presenta l'analisi costi-benefici e argomenta a supporto della strategia scelta. Garantisce la conformità con le strategie di business e tecnologiche. Comunica e condivide il Business Plan con gli stakeholder più importanti e indirizza gli interessi politici, finanziari, e organizzativi.</p> <p>Applica il pensiero strategico e la leadership organizzativa nello sfruttamento delle potenzialità dell'Information Technology per migliorare il business.</p> <p>Esempi di conoscenza (k) e abilità (s)</p> <p>K1 gli elementi e le milestone del business plan</p> <p>K2 le necessità e le dimensioni del mercato presenti e future</p> <p>K3 le tecniche di analisi SWOT e della competizione considerando le caratteristiche del prodotto e l'ambiente di mercato in cui si pone</p> <p>K4 i canali di creazione del valore</p> <p>K5 gli elementi di profittabilità</p> <p>K6 gli aspetti e le implicazioni dei modelli di sourcing</p> <p>K7 le dinamiche e la pianificazione della finanza</p> <p>K8 le tecnologie emergenti</p> <p>K9 le tecniche di valutazione dei rischi e delle opportunità</p> <p>S1 indirizzare e identificare gli elementi essenziali del valore offerto da un prodotto o da una soluzione</p>



S2 definire i canali appropriati per la creazione del valore
S3 costruire una dettagliata analisi SWOT
S4 generare report di performance di breve e lungo termine (es. finanziario, profittabilità, uso e creazione del valore)
S5 identificare le principali milestone di un piano.

Sviluppo del Personale – Personnel Development

Diagnostica le competenze individuali e di gruppo, identificando il fabbisogno di skill e gli skill gap. Esamina le opzioni di formazione e sviluppo e seleziona l'appropriata metodologia tenendo conto delle necessità degli individui e del business. Prepara e / o addestra individui e team per indirizzare i fabbisogni di apprendimento
Monitora e indirizza i fabbisogni di sviluppo degli individui e dei team.

Esempi di conoscenza (k) e abilità (s)

K1 i metodi di sviluppo delle competenze

K2 le metodologie di analisi dei fabbisogni di competenze e skill

K3 i metodi a supporto dell'apprendimento e dello sviluppo (es. coaching, insegnamento)

K4 le tecnologie e i processi con una prospettiva d'insieme

K5 le tecniche di empowerment

S1 identificare gap di competenze e skill gaps

S2 identificare e raccomandare opportunità di sviluppo basate sulla pratica lavorativa

S3 incorporare nei processi di lavoro quotidiani le opportunità di sviluppo degli skill

S4 coaching

S5 rispondere alle esigenze di sviluppo professionale del personale per soddisfare le esigenze organizzative

Aree di focalizzazione di conoscenze e abilità: gestione delle risorse umane e dei team; gestione del valore dei dipendenti.

Gestione del Progetto e del Portfolio – Project and Portfolio Management

Implementa i piani per un programma di cambiamento. Pianifica e dirige un singolo progetto ICT od un portfolio di progetti per assicurare il coordinamento e la gestione delle interdipendenze. Organizza i progetti per sviluppare o implementare nuovi processi, interni o definiti dall'esterno per soddisfare le esigenze di business individuate. Definisce le attività, le responsabilità, le milestones critiche, le risorse, gli skill necessari, le interfacce ed il budget. Sviluppa piani di emergenza per indirizzare potenziali problemi di implementazione. Consegna progetti nei tempi previsti, con il budget previsto e conformi ai requisiti originari. Crea produce e mantiene i documenti per facilitare il monitoraggio dell'avanzamento del progetto.

Fornisce la leadership strategica per grandi programmi di lavoro correlati al fine di garantire che l'IT sia un agente di cambiamento e porti benefici in linea con gli obiettivi strategici del business complessivo. Applica la padronanza tecnologica e la conoscenza del business per concepire e portare a compimento idee innovative.

Esempi di conoscenza (k) e abilità (s)

K1 una metodologia di progetto, comprendente gli approcci per definire gli step di progetto e gli strumenti per realizzare piani di azione

K2 le tecnologie da implementare nel progetto

K3 la strategia di business aziendale ed i processi di business

K4 lo sviluppo e la conformità ai piani finanziari e ai budget

K5 le norme e principi di proprietà intellettuale (IPR)

K6 le metodologie strutturate di project management (es. agile techniques)

S1 identificare i rischi di progetto e definire piani di azione per mitigarli

S2 definire un piano di progetto suddividendolo in singoli task di progetto

S3 comunicare lo stato d'avanzamento del progetto a tutte le parti interessate

evidenziando argomenti come il controllo dei costi, la calendarizzazione dei risultati, il controllo qualità, l'annullamento dei rischi ed i cambiamenti alle specifiche di progetto.

S4 delegare i task e gestire in modo appropriato i contributi dei membri del team

S5 gestire le risorse contrattualizzate esternamente per raggiungere gli obiettivi di progetto

S6 ottimizzare tempi e obiettivi di consegna del portfolio progetti ottenendo il consenso sulle priorità degli stakeholder.

Gestione delle Relazioni – Relationship Management

Stabilisce e mantiene relazioni di business positive con clienti e fornitori (interni o esterni) conformi ai processi organizzativi. Mantiene regolari comunicazioni con clienti / partner / fornitori, e soddisfa le esigenze in relazione al loro contesto e gestendo le



	<p>comunicazioni della filiera della fornitura. Assicura che le esigenze, preoccupazioni o lamentele del cliente / partner / fornitore siano comprese e soddisfatte in accordo con la politica dell'organizzazione</p> <p>Fornisce leadership per le relazioni per grandi o numerosi clienti. Autorizza investimenti in nuove o esistenti relazioni. Conduce la progettazione di procedure fattibili per mantenere positive relazioni di business.</p> <p>Esempi di conoscenza (k) e abilità (s)</p> <p>K1 i processi dell'organizzazione ivi inclusi le strutture decisionali, di budget e di gestione.</p> <p>K2 gli obiettivi di business propri e degli stakeholder.</p> <p>K3 come misurare ed impiegare risorse per soddisfare i requisiti degli stakeholder</p> <p>K5 le opportunità e i rischi del business</p> <p>S1 sviluppare empatia verso le esigenze del cliente</p> <p>S2 identificare potenziali opportunità di successo per il cliente e per la propria organizzazione</p> <p>S3 creare realistiche aspettative per sostenere lo sviluppo di una fiducia reciproca</p> <p>S4 monitorare gli impegni in corso per assicurarne l'adempimento</p> <p>S5 comunicare le buone e le cattive notizie per evitare sorprese.</p> <p style="text-align: center;">Governance dei Sistemi Informativi – IS Governance</p> <p>Definisce, realizza e controlla la gestione dei sistemi informativi in linea con i vincoli di business. Tiene conto di tutti i parametri interni ed esterni come la normativa e l'aderenza agli standard industriali per indirizzare la gestione del rischio e dell'impiego delle risorse al fine di raggiungere i benefici di business messi a bilancio.</p> <p>Definisce ed adegua la strategia di governance dei sistemi informativi inserendola all'interno della strategia complessiva dell'organizzazione aziendale. Adatta la strategia di governance dei sistemi informativi per prendere in considerazione nuovi, significativi eventi derivanti da aspetti legali, economici, politici, tecnologici, di mercato o ambientali.</p> <p>Esempi di conoscenza (k) e abilità (s)</p> <p>K1 l'infrastruttura ICT e l'organizzazione del business</p> <p>K2 la strategia di business dell'azienda</p> <p>K3 i valori del business</p> <p>K4 i requisiti legali</p> <p>S1 gestire modelli di governance applicabili</p> <p>S2 analizzare il contesto di business dell'azienda e la sua evoluzione</p> <p>S3 definire ed implementare adeguati key performance indicators (KPI's)</p> <p>S4 comunicare il valore, i rischi e le opportunità derivanti dalla strategia del sistema informativo</p>
<p>Esempio di deliverable documentabile</p>	<p>Strategia SI e sua implementazione</p> <p>e</p> <p>Dipartimento SI & Budget</p> <p>oppure</p> <p>Portafoglio progetti</p> <p>oppure</p> <p>Service Level Agreement</p> <p>oppure</p> <p>Strategia Sicurezza Informazioni</p>
<p>Esami scritti con valutazione automatica</p>	<p>Eucip Core Plan</p>