

Comitato dei Gestori

Comunicato stampa

SGR E INVESTITORI ISTITUZIONALI PROPONGONO CANDIDATURA PER L'INTEGRAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DI AVIO

Il coordinatore del Comitato dei gestori, dott. Emilio Franco, comunica che in data odierna **Amundi Asset Management SGR, Arca Fondi SGR, Eurizon Capital SGR, Eurizon Capital SA, Generali Investments Luxembourg SA, Mediobanca SGR, Mediolanum Gestione Fondi SGR e Mediolanum International Funds Limited** hanno proposto un nominativo per l'integrazione del **consiglio di amministrazione di Avio** previsto nella prossima assemblea ordinaria dei soci.

I gestori che hanno presentato il nominativo sono titolari di oltre il 5% delle azioni ordinarie della società.

Il nominativo proposto per l'integrazione del **consiglio di amministrazione** è il seguente:

1. **Marcella Elvira Antonietta Logli**

In allegato il *curriculum* della candidata.

Milano, 7 aprile 2022

Segreteria del Comitato dei gestori
02.36.165.174

MARCELLA LOGLI

Luogo e data di nascita: Milano, 14 Ottobre 1964



Executive Summary

Tra le prime donne laureate in Scienze dell'Informazione alla Statale di Milano e da sempre attratta dall'innovazione tecnologica, inizio il mio percorso lavorativo nel primo multimedia team in Apple Computer SpA, e nel corso del tempo ricopro diversi ruoli nel **marketing**, nella **comunicazione**, nel **new business** e nello sviluppo di nuovi servizi, specializzandomi quindi in **digital media**, **tecnologie Internet e ICT** soprattutto in alcuni campi, come quello **dell'e-Health**. Successivamente approdo in Olivetti Telemidia, dove lancio il primo ISP in Italia "Italia Online" operando nel team di Elserino Mario Piol, il padre dello sviluppo di Internet in Italia, e rispondendo direttamente all'AD.

Il mio percorso prosegue nel Gruppo Telecom Italia dove, determinata a dare un contributo che anticipasse le tendenze e i trend futuri nel nostro Paese, ho lanciato "TIN.it", ISP leader nazionale, e il primo portale Virgilio, ingaggiando team multifunzionali ad hoc per consolidare la leadership di mercato consumer e business e per sviluppare **servizi ICT nel mercato sanitario e-health**. In questo settore mi sono occupata del **lancio** della prima società di **Telemedicina** di Telecom (Telbios) e di **MyDoctor@Home**, servizio che presenta benefici in termini di miglioramento della qualità della vita dei pazienti e ottimizzazione dei costi della struttura sanitaria, mediante una piattaforma tecnologica e un software configurati sui device di paziente e struttura sanitaria. Servizio che si è aggiudicato nel 2010 il **primo posto per l'Innovazione nell'ICMT** nell'ambito del Premio Imprese per Innovazione di Confindustria per la rilevanza sociale dell'applicazione e per l'ampiezza dell'integrazione realizzata sia nella convergenza tecnologica sia a livello di servizio, oltre che per il valore dei parametri di analisi riguardanti novità, fruibilità, creazione di valore e contributo alla competitività del sistema paese.

Nel 2014 vengo nominata Direttore Generale di Fondazione TIM e, in sintonia con la mission della Fondazione, guido la realizzazione di **progetti in ambito sanitario e farmaceutico**, sviluppando piattaforme digitali per la diagnosi precoce della Dislessia e per la distribuzione di farmaci residuali attraverso la rete delle farmacie (Progetto Banco Farmaceutico), così come campagne di sensibilizzazione sul tema e progetti a favore dei bambini autistici.

Facendo leva sull'esperienza sviluppata nel campo dell'e-Health, nel 2018 entro nel più grande Gruppo ospedaliero privato italiano e tra i primi in Europa, il **Gruppo San Donato** - in qualità di **Chief Digital Officer** a diretto riporto del Presidente - in cui ho avuto la responsabilità della definizione e dell'esecuzione del piano di trasformazione digitale del Gruppo. Con le metodiche del digital thinking, ho sviluppato un approccio People centered con una visione olistica che segue la persona dalla nascita alla vecchiaia, con la consapevolezza che i servizi digitali possano essere il vero collante per rappresentare e veicolare l'ampio portafoglio di offerta del Gruppo. L'impatto di questa strategia è stata una road map a tre anni di 12 servizi verticali (es. telemedicina, teleconsulto, cartella personale, pronto soccorso, ecc); il rebranding del Gruppo, che ha previsto anche l'allineamento di tutti i 21 ospedali alla nuova identità visiva; la realizzazione del sito del Gruppo, composto dai singoli ospedali, con una coerenza oltre che nell'immagine, anche nei servizi offerti (es. servizi di prenotazione); l'impostazione di una strategia social che in un anno ha portato GSD a raggiungere la leadership del settore sui social network, con una community di oltre **1,3 milioni** di persone in target. La strategia ha contemplato anche la revisione di processi interni, finalizzata alla diffusione della cultura dell'innovazione, abilitata dalla formazione di gruppi di lavoro multifunzione in logica design thinking.

Sintetizzando, ovunque abbia operato ho potuto dimostrare di apportare **idee innovative** e **realizzare concretamente i progetti**, ho partecipato attivamente alla **trasformazione digitale**, applicandola sia al business che a progetti di impatto sociale. So attivare le competenze adeguate nei miei team, cercando sinergie ed alleanze con le altre funzioni aziendali. Ho una **leadership innovativa** caratterizzata da **apertura al cambiamento, visione strategica, digital mindset, simultaneità, semplificazione ed integrazione**. Quello che ho fatto mio in questi anni di lavoro e che continuo a trasmettere ai miei collaboratori è che un posto di lavoro si crea, non si occupa, e che la fortuna non esiste ma, come diceva Seneca, esiste solo il punto d'incontro tra opportunità e talento.

Soft Skills

- > Orientamento all'innovazione e al cambiamento.
- > Visione strategica.
- > Abilità relazionali nei confronti degli stakeholders interni ed esterni.
- > Forte capacità comunicativa.
- > Leadership agile e innovativa.

----- Employment History -----

Consigliere

12/2021 - oggi	Membro del CDA di Avio Spa
05/2020	Consigliere Fondazione Emilio Carlo Mangini
01/2018	Membro associato di NedCommunity
05/2018	Membro del CDA di Isagro Spa
06/2016	Membro del consiglio Direttivo di Valore D
03/2011	Membro del Comitato di Comunicazione di Valore D
07/2015 – 12/2016	Membro del Consiglio Direttivo di Anima
02/2014 – 03/2015	Consigliere nazionale WWF Italia
06/2013 – 08/2014	Membro del Consiglio Direttivo dell'Associazione Archivio Storico Olivetti

UMBERTO CESARI

01/2020 - attuale Strategy and Marketing Advisor

Responsabile della definizione di un piano strategico per il riposizionamento sul mercato nazionale e internazionale del brand Umberto Cesari. Il piano prevede rebranding, piano di marketing e piano di comunicazione sia tradizionale che digitale con obiettivi ambiziosi in termini sia di reputation che di nuovo fatturato.

GRUPPO SAN DONATO

07/2018 - 12/2019 Chief Digital Officer

Responsabile di definire ed eseguire i piani di trasformazione digitale del Gruppo San Donato, il più grande gruppo ospedaliero privato italiano. Il mio ruolo è di rafforzare la strategia dell'ecosistema digitale del Gruppo mediante le metodiche di Digital Thinking, con particolare attenzione a creare una esperienza che metta al centro l'utente. Grazie alla mia esperienza nel campo dell'innovazione tecnologica tendo ad attivare cambiamenti in base alle visioni strategiche con simultaneità, semplificazione e integrazione.

Achievements:

- ✓ Rebranding di tutto il Gruppo
- ✓ Realizzazione del nuovo sito web GSD con allineamento di tutti gli ospedali
- ✓ Digital strategy con raggiungimento della leadership nel settore sui socialnetwork (1,3 milioni di follower in target)
- ✓ Prima app innovativa nella Sanità, realizzata in casa GSD, raggiungendo oltre **50.000 download** in tre mesi.
- ✓ Diffusione della cultura dell'innovazione in azienda e revisione dei processi interni

TIM - TELECOM ITALIA S.P.A.

01/2014 - 12/2017 Direttore Corporate Shared Value

Direttore Corporate Shared Value di TIM, a riporto diretto del Presidente, con l'obiettivo di assicurare la definizione delle strategie e delle politiche di Corporate Shared Value, finalizzandole alla generazione di valore economico per il Gruppo e di valore sociale per la comunità; garantire la redazione del bilancio di sostenibilità, dei relativi indici e i rapporti con le agenzie di rating specializzate; assicurare, in raccordo con le Funzioni aziendali coinvolte, le iniziative volte alla creazione di valore sociale in materia di tutela dell'ambiente, cultura digitale, digitalizzazione e sviluppo sociale. In precedenza la Direzione era nominata Corporate Social Responsibility e assicurava anche la realizzazione degli eventi istituzionali, la gestione e lo sviluppo del sito istituzionale di Telecom Italia.

Achievements:

- ✓ Creazione del modello di misurazione del valore condiviso (TIM Corporate Shared Value Model) validato da PwC, che attesta che l'Economic Shared Value generato nel 2016 è stato pari a 14,012 milioni di euro.
- ✓ Premio Lundquist *CSR Online Awards* per la migliore comunicazione on line della sostenibilità nelle edizioni 2014 e 2016-2017.
- ✓ Ideazione e lancio della prima piattaforma di crowdfunding di TIM WithYouWeDo (2015) finalizzata a promuovere e sostenere progetti che prevedano tecnologie digitali attivando l'incontro tra domanda e offerta di fondi da parte sia dei singoli cittadini sia di imprese o istituzioni del mondo profit e no-profit (*600.000€ raccolti in un anno*).

- ✓ Realizzazione progetti in ambito digital culture nelle aree:
 - Cultura (progetto EducaTi, Programma per il Futuro, A scuola di digitale con TIM);
 - Tutela Ambientale (progetto IoRiciclo).
- ✓ Start!: programma TV di factual entertainment con puntate tematiche su cultura, scienza, smart city, scuola e ambiente.

01/2014 – 12/2017 Direttore Generale di Fondazione TIM

Direttore Generale di Fondazione TIM con la missione di *“Promuovere la cultura del cambiamento e dell'innovazione digitale, favorendo l'integrazione, la comunicazione e la crescita economica e sociale”* attraverso la realizzazione di progetti innovativi volti alla promozione e alla diffusione di tematiche scientifiche e tecnologiche e nello sviluppo di modelli, strumenti tecnologici e sistemi a sostegno delle imprese sociali.

Achievements:

- ✓ Lancio e sviluppo della piattaforma didattica di Fondazione TIM Curriculum Mapping (2016), un ambiente web per la pianificazione della didattica per competenze, collaborativa, condivisa e trasparente, avviata nelle scuole italiane ed europee.
- ✓ Dislessia 2.0 soluzione digitale: tre iniziative integrate; due screening per ridurre il rimando a diagnosi, più una piattaforma di e-learning per certificare le scuole “amiche”.
- ✓ Lezioni sul Progresso 1: lezioni a teatro e sul web in streaming condotte da uno scienziato insieme ad un personaggio pop per avvicinare i giovani alla scienza e alla tecnologia.
- ✓ Lezioni sul Progresso 2: prosieguo del primo progetto con un cambio di palcoscenico; dal teatro alla TV e al Web.
- ✓ Realizzazione del progetto Doline con la Fondazione Banco Farmaceutico.

12/2012 – 01/2014 - Direttore Corporate Identity & Public Relation e Segretario Generale di Fondazione TIM

Sviluppo, a livello di Gruppo, della corporate e digital identity, della definizione delle politiche di brand management, della progettazione e la realizzazione delle campagne pubblicitarie istituzionali e cura delle iniziative, degli eventi e dei progetti a sostegno della corporate e digital identity del Gruppo e della strategia di Corporate Social Responsibility (*a diretto riporto del Presidente*).

Achievements:

Lancio di una serie di iniziative culturali di Telecom Italia, tra cui:

- ✓ "MaxxinWeb", rassegna sull'arte contemporanea in collaborazione con il Museo MAXXI di Roma;
- ✓ "We have a dream", progetto di social writing in collaborazione con Scuola Holden;
- ✓ "PappanoinWeb", progetto online per la diffusione della cultura musicale, realizzato in collaborazione con Accademia di Santa Cecilia e insignito da Federculture del Premio Cultura + Impresa.

10/2009-12/2012 - Responsabile Communication (Direzione Top Clients & Public Sector)

Responsabile del processo ideativo e realizzativo delle campagne pubblicitarie rivolte alla clientela Top Clients and Public Sector nonché la gestione degli eventi per l'ambito di competenza e della comunicazione online (Digital Strategy: Internet/Intranet – Social Network – Community Cloud People).

Achievements:

- ✓ Lancio del posizionamento e della relativa strategia di Comunicazione de La Nuvola Italiana, il Cloud Computing di Telecom Italia (settembre 2010).

01/2009-09/2009 - Responsabile Business Advertising (Direzione Relazioni Esterne)

Responsabile della creazione di sistemi e piattaforme di comunicazione a 360° per la direzione Business e Top Client (ATL, BTL, eventi, web).

Achievements:

- ✓ Lancio del sistema di comunicazione Impresa Semplice, on air da gennaio 2009, creato per la Direzione Top.

03/2008-12/2008 - Responsabile Canale Olivetti (Direzione Top Client & ICT Services)

Responsabile dello start up del progetto Olivetti.

Achievements:

- ✓ Gestione canale VAR ICT e inserimento concessionari Olivetti su offerta ICT di Telecom (formazione canale, segmentazione, incentivazione).
- ✓ Impostazione campagna di rilancio OLIVETTI e suo inserimento in progetto Impresa Semplice.
- ✓ Adattamento e razionalizzazione offerta ICT Telecom per il mondo Olivetti.

06/2005-02/2008 - Responsabile Mktg e-Health and Personal Services (Top Client & ICT Services)

Responsabile dell'area marketing dedicata allo sviluppo di servizi ICT per la Sanità e i Servizi alla persona.

Achievements:

- ✓ Posizionamento attraverso azioni di comunicazione (business e consumer) e lobbying con le Istituzioni.
- ✓ Creazione di un portafoglio di soluzioni ICT a tutti i livelli della filiera sanità per implementare un progetto paese a medio lungo termine che impatti Regioni, ASL/ospedali e Territorio.
- ✓ Creazione piattaforme e soluzioni per rispondere al bisogno di sanità, prevenzione e wellness nel mercato consumer, attraverso sistemi di telemonitoraggio/telemedicina/teleassistenza, sviluppando progetti innovativi in ambito sport e alimentazione per sviluppare la cultura della prevenzione supportata da tecnologie innovative (sensori, centri servizi, sistemi di telemonitoraggio insite sulla GDO). *(Il servizio di teleassistenza domiciliare "mydoctor@home", ha ricevuto una serie di riconoscimenti, tra cui il Premio dei Premi Icmt 2010 nella categoria Tlc-driven).*

09/2000-06/2005 - Responsabile Business Unit Servizi di Directory

Responsabile (profit&loss) della buz. Unit e dei relativi call center dislocato su tutto il territorio italiano (ca 2000 risorse), a riporto del Dir. Operation, secondo livello di struttura.

Achievements:

- ✓ Riduzione costi attraverso azioni basate sull'efficientamento dei call center aumentandone produttività e migliorandone la motivazione attraverso azioni come l'implementazione del telelavoro su 600 risorse e il progetto San Vittore. Raggiunta la quota massima di gradimento clima interno.
- ✓ Creazione di nuove stream di revenues attraverso nuovi servizi come piattaforme multimediali interattive per Portali Vocali (telephone, SMS, WEB e servizi a valore aggiunto VAS veicolati dagli operatori *(nasce qui il primo servizio 412, padre di tutti gli altri numeri sviluppati sul mercato liberalizzato come l'892424, il 1240, etc...)*).
- ✓ Implementazione di servizi innovativi come Info412, primo portale di directory assistance in Italia, e Loquendo, software di voice recognition (2001).

10/1996-08/2000 - Direttore Marketing Telecom Italia Net (Tin.it) – Telecom Italia ISP

Responsabile dello start up del nuovo ISP Italiano interno a Telecom Italia, che acquisisce allo scopo la società Video Online (Nicola Grauso), a riporto del Dir. Gen. Di Tin.it (ca 50 risorse).

Achievements:

- ✓ Lancio e sviluppo del servizio Tin.it (1996), all'interno del quale sono nati alcuni fra i maggiori portali italiani, tra cui Virgilio (1996).
- ✓ Internet diventa un servizio di largo consumo, Tin.it è il brand più conosciuto in Italia con una MS del 70%; vengono raggiunti nel solo primo anno di attività i 3 mln di abbonati.

ITALIA ONLINE S.P.A. (OLIVETTI TELEMEDIA)

09/1995-09/1996 - Direttore Commerciale (vendite e marketing)

Attratta dal mondo Internet, sconosciuto in Italia ma conosciuto tramite Apple negli US, approda all'Interno di Olivetti Telemedia (AD Elserino Piol) nella primissima start up italiana dedicata ad Internet. Risponde all'AD di Italia Online Spa. Responsabile marketing e vendite (*gestione di 10 risorse*), creazione di servizi internet per il mercato Consumer (product design, pricing, distribution channel and sales politic, marketing support, advertising campaign) e per il segmento Business; creazione di servizi di Commercio Elettronico e gestione Comunicazione ed Eventi.

Achievements:

- ✓ Lancio di IOL (Italia OnLine), primo ISP in Italia.

APPLE COMPUTER S.P.A.

09/1993-08/1995 - Marketing Manager Consumer & New Media (PC Business)

Risponde al Direttore Marketing Italia al Marketing Manager Consumer & New Media Europeo e seguendo le guideline della casa madre (Cupertino):

- ✓ Crea e sviluppa Consumer & Multimedia market strategy sui nuovi PC Apple Macintosh
- ✓ Gestisce contratti con le Consumer/Multimedia companies e prepara un piano di co-mktg con i principali editori italiani per creare contenuti multimediali per un migliore posizionamento di Apple nel multimedia
- ✓ È Product Manager dei "New Media" products (CD-Rom Players, Apple Design Speakers, Multimedia Kit, ect.)

10/1989-09/1993 - Market Development Manager (Consumer BU) e Multimedia Market Development Manager

Responsabile di Marketing and Sales nella Consumer Business, a riporto del Resp. di Business Unit Consumer in Italia.

Attività:

- ✓ Gestione delle attività sales per il Canale Indiretto e definizione delle attività di Marketing in accordo con Apple Europe e implementazione delle stesse a livello locale
- ✓ Introduzione di Apple Macintosh e predisposizione di Campagne Promo e di Prodotto con Collateral and Merchandising per il Canale Retail
- ✓ Responsabile dello sviluppo di soluzioni Multimediali in aree di mercato strategiche
- ✓ Coordinamento delle società della Apple Federation per il mercato Multimedia e partecipazione alle attività del Multimedia Team a Cupertino, dove principalmente si forma per i primi due anni.

----- Pubblicazioni -----

- 1990 M. Logli. "HyperMilano". Notes of Software N°48/49. Bull Italia-Università degli Studi di Milano
- 1993 M. Logli. "Information Technology and individuals: limits, requirements, answers". Sistemi&Impresa N°1 gen-feb

----- Esperienze di Ricerca -----

- 1988-89 Degree thesis for the University "Statale degli Studi" of Milan in the Computer Science Department (Hypertext User Group)
- 1993 Co-examiner of a degree thesis at the University 'Statale degli Studi' of Milan. Title: "HyperMilan 2: elements for a methodology of development of Multimedia Systems"

----- Education and Training -----

- 1983 Liceo Scientifico "Elio Vittorini" - Milano (60/60)
- 1989 Università 'Statale degli Studi' di Milano. Laurea in Scienze dell'Informazione Tesi: "IperMilano: dall'architettura all'implementazione" (101/110)

----- Seminari e Corsi -----

- 3/2012-12/2013 Mentor nell'ambito del "Progetto mentorship Prospera-Valore D".
- 2/2013-1/2014 In The Boardroom: Piano di Sviluppo di Valore D e GE Capital per le nuove Consigliere di Amministrazione.
- 7-10/2012 SDA Bocconi School of Management "General Management".
- 11/1997 Study Tour Telecom Italia, New York - Boston. "Empowerment for individual and organization performances".
- 9/1997 Telecoms and Technologies, London. "Telecoms Advertising Strategies".
- 7/1997 Euroteam: SSGRR, L'Aquila. Telecommunications: A Global Challenge for Europe.
- 2/1994 TOEFL Exam for the English Language (score 563 over 600).
- 1993 Canning School "English Language".
- 1990/1991 IPSOA Management School. "Product Manager" e "Marketing".

----- **Interessi e attività extra lavorative** -----

- ✓ Realizzazione del blog Tumblr “Alfabeto GPG”, rubrica quindicinale sull’impegno femminile focalizzata sul tema della riduzione del Gender Pay Gap.
- ✓ Conseguito diploma nazionale di sommelier presso FISAR (Federazione Italiana Sommelier)

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi della legge 675/96 integrata dall’art. 13 D.L. 196/2003

MARCELLA LOGLI

Place and Date of Birth: Milan, 14th October 1964



Executive Summary

One of the first female graduates in Information Science from Milan State University and always attracted by technological innovation, I began my career in the first multimedia team at Apple Computer SpA. Over the years I have covered various roles in **marketing and communication departments**, always working towards the development of **new business and new services**. During those years I looked after the launch in Italy of the first consumer PCs with CD ROMs and specialized in **digital media, Internet and ICT technologies**.

Later on I worked for Olivetti Telemidia, where I launched the first ISP in Italy "Italia Online" working in the team of Elserino Mario Piol, the father of Internet development in Italy, and responding directly to the CEO.

My path continued within the Telecom Italia Group where I was willing to play an active role to anticipate the future trends in our country, I launched "TIN.it", ISP national leader, and the first Virgilio portal. To enable this, I engaged multi-functional teams to consolidate the consumer and business market leadership and to develop **ICT services in the healthcare e-health market**. In this sector I dealt with the launch of the first Telemedicine company of Telecom (Telbios) and of **MyDoctor@Home**, a service that is able to improve the patients' quality of life and to optimize the costs of the healthcare facility, through a technological platform and software configured on healthcare facilities and patients' devices. In 2010 this service was awarded first place for **Innovation in the ICMT** within the "Imprese per Innovazione di Confindustria" award. This recognition was awarded for the social relevance of the service and for the breadth of integration achieved both in technological convergence and at a level of service, as well as for the value of the analysis parameters concerning novelty, usability, value creation and contribution to the competitiveness of the national system.

During my 20 years in the Group, I have consolidated my managerial skills not only in marketing, Internet and digital, commercial and institutional communication (see also in detail the **launch of numerous products, services, communication campaigns and brands** launched in these last years), but above all I have undertaken pathways at high levels of relational and institutional levels. In fact, I held first-line positions reporting directly to the top management, with management roles in **External Relations, Communication, CSR and on the Group Foundation**. By covering these roles I had the possibility to create several projects aimed at spreading technological innovation and of the new frontiers of the digital technology. (e.g. Curriculum Mapping projects, Dyslexia 2.0 Digital Solution, Progress Lessons, etc.).

In recent years, my professional career has taken on **Corporate Social Responsibility** and the commitment to link the social value to an economic one. I developed these skills while covering the roles of Director of the Corporate Shared Value Department of TIM S.p.A and of General Manager of the TIM Foundation. The first role was one which I have built from scratch, starting from the Group's CSR function, with the aim of placing the company activities in the sustainability report, measuring the real impact of the Group's products and services in the social, cultural and environmental sphere. In the last three years I have also worked on the attention and the engagement towards the Shared Value from all the company functions, involving them in the evolution process. This strategy gained TIM a finalist position in the seventh edition of the Lundquist Prize "CSR Online Awards Italy", exclusively for Il Sole 24 Ore.

In 2018 I entered **Gruppo San Donato**, the largest Italian private hospital network and among the top European networks, as **Chief Digital Officer**, reporting directly to the President. Firstly, I developed the design of the services using the **digital thinking method**: the result is a three-year and twelve services roadmap. I set **the digital presence strategy** for GSD: this includes the restyling of the network brand to line up the structures together and build a communal reputation; the project and design of new websites, mobile & web apps to make the patient and their needs at the core. The use of services experience is simplified and steps such as booking a specialist examination are speeded up.

In less than a year, I brought GSD to its sector leadership on social networks, providing a **community of over 1.3 million people** in the target. Additionally, I promoted the first innovative Healthcare app internally at GSD: the app reached

In compliance with the Italian legislative Decree no. 196 dated 30/06/2003, I hereby authorize you to use and process my personal details contained in this document.

Soft Skills

> Ability to deal with innovation and change

> Strategic planning

> Interpersonal skills with internal and external stakeholders

> Strong communication skills

over 50,000 downloads in three months. All this has been achieved by the coordination of a 10-people team of internal collaborators and external partners and suppliers.

Currently working as marketing and strategy consultant at **Umberto Cesari**, a historic winery that aims to position itself as a producer of Sangiovese of excellence, both nationally and internationally. Starting with a repositioning project, I identified the levers on which to intervene, creating a virtuous path of activity that starts from a new visual identity, moves series of actions aimed at achieving the new positioning both in terms of reputation and revenue.

In summary, wherever I worked, I was able to demonstrate **innovative ideas** and **implement projects in a concrete sense**. I participated actively in **digital transformation**, applying it to both business and social impact projects. I can activate the appropriate skills in my teams, looking for synergies and alliances with other company departments. I have an **innovative leadership style characterized by openness to change, strategic vision, digital mindset, simultaneity, simplification and integration**. What I achieved in these years of work and continue to convey to my team is that a job needs to be created and not done passively, and that luck does not exist but, as Seneca said, there is only the meeting point between opportunities and talent.

Employment History

Member of the Board

05/2020	Member of the Board of Fondazione Emilio Carlo Mangini
01/2018	Associate Member of NedCommunity
05/2018	Member of the Board of Directors of Isagro Spa
06/2016	Member of the Board of "Valore D"
03/2011	Member of the Communication Group of "Valore D"
07/2015 – 12/2016	Member of the Board of "Anima"
02/2014 – 03/2015	Member of the National Board of WWF Italia
06/2013 – 08/2014	Member of the Board of Association "Archivio Storico Olivetti"

From 01/2020 - Strategy and Marketing Advisor at Umberto Cesari

Responsible for the definition of a strategic plan for the repositioning on the national and international market of the Umberto Cesari brand. The plan includes rebranding, marketing plan and communication plan both traditional and digital with ambitious goals in terms of both reputation and revenue.

From 07/2018 to 12/2019 - Chief Digital Officer of Gruppo San Donato

I am in charge of the definition and carrying out of the digital transformation plan for Gruppo San Donato, the largest Italian private hospital network. My role is to strengthen GSD strategy for the digital ecosystem through Digital Thinking, and by paying special attention in the making of a user-centered experience. My expertise in the field of technological innovation allows me to trigger the changes needed following strategic views in a simultaneous, simplified, and integrating way.

From 01/2014 to 12/2017 - Director of Corporate Shared Value

Director of Corporate Shared Value at TIM, reporting directly to the President, with the main objective being to ensure the definition of the strategies and the policies of the Shared Value, finalising them to generate economic value for the group and the social value for the community; to ensure the preparation of the sustainability budget, its related indexes and relationships with specialised rating agencies; to ensure, in connection with the business functions involved, the initiatives are aimed at creating social value in the field of environmental protection, digital culture, digitalisation and social development. Previously, the management was appointed Corporate Social Responsibility and also ensured the realisation of institutional events, the management and development of the Telecom Italia site.

Achievements:

- ✓ Designing and launching the first TIM 'WithYouWeDo' (2015) crowd funding platform, designed to promote and support projects that include digital technologies by activating the meeting between the demand and supply of funds on behalf of both the single inhabitant and companies or profit and non-profit world institutions (€600,000 collected a year).
- ✓ Realisation of projects in the digital cultural sector in the areas of:
 - culture (EducaTi project, Program for the Future, To digital school with TIM)
 - Environmental protection (Recycle project)

- ✓ Start! Factual entertainment programme with a themed episode on culture, science, smart city, school and environment.
- ✓ Management and launch of the new Corporate site dedicated to the general public (KWD Web Ranking 2013 award, second place in Italy and Europe - Lundquist CSR Online Awards 2014, first place for best sustainable online communication).

From 01/2014 - General Manager of TIM Foundation

General Manager of TIM Foundation with the mission, 'To promote a changing culture and digital innovation, favouring integration, communication and the economic and social growth, through the innovative implementation aimed at promotion and to the diffusion of scientific themes and technology and in the development of models, technology tools and systems to support the social enterprises'.

Achievements:

- ✓ The launch and development of a didactic platform for TIM Foundation Curriculum Mapping (2016). A web based, collaborative, shared and transparent, didactic planning environment launched in Italian and European schools.
- ✓ Dyslexia 2.0 digital solution: 3 integrated initiatives; 2 screenings to reduce referrals to diagnosis, plus an e-learning platform to certify 'amiche' schools.
- ✓ Progress Lesson 1: theatre and streaming webcasts conducted by a scientist along with a pop star to engage young people in science and technology.
- ✓ Progress Lesson 2: following on from the first project with a change in scenery; from theatre to TV and the web.

12/2012 - 01/2014 Corporate Director of Identity and Public Relation and General Secretary of TIM Foundation

Developing, at a group level, the corporate and digital identity, definition of brand policies, design and public institutional campaign implementation and the care of initiatives, events and sustained corporate projects and the digital identity of the Group and of the Corporate Social Responsibility strategy (directly reporting to the President).

Achievements:

I launched a series of Telecom Italia cultural initiatives, amongst which:

- ✓ 'MaxxinWeb', a contemporary art review in collaboration with the MAXXI museum in Rome.
- ✓ 'We Have A Dream', a project in social writing in collaboration with the Holden School.
- ✓ 'PappanoinWeb' - an online project for the spread of musical culture, achieved in collaboration with the Santa Cecilia academy and awarded by the Federculture of Culture and Business Award.

10/2009 - 12/2012 person in Charge of Communication (Managing Top Clients and Public Sector).

Responsible for the ideational and realisation process of advertising campaigns targeted at Top Clients and Public Sector as well as event management in the area of expertise and online communication (Digital Strategy: Internet/Intranet - Social Network - Community Cloud People).

- ✓ The launch of the positioning and its strategy of the Communication of the Italian Cloud, The Italian Telecom Computing Cloud (September 2010).

01/2009 -09/2009 - Person in Charge of Business Advertising (External Relations)

Responsible for the creation of 360' communication systems for Business management and Top Client (ATL, BTL, events and web).

Achievements:

- ✓ The launch of the Impresa Semplice communication system, on air since January 2009, created for the Direzione Top.

03/2008 - 12/2008 - Person in Charge of Canale Olivetti (Managing Top Client and ICT Services)

Responsible for the start-up project at Olivetti.

Achievements:

- ✓ Managing channel VAR ICT and including Olivetti deals on offer at Telecom ICT. (forming the channel, segmenting, incentives).
- ✓ Relaunching Olivetti campaign and including it in Impresa Semplice
- ✓ Adapting and rationalising ICT Telcom offers for the world of Olivetti.

06/2005 - 02/2008 - Person in Charge of MKTG e-health and Personal Services (Top Client and ICT Services).

In charge of marketing dedicated with service development for La Sanita and I Servizi.

Achievements:

- ✓ Positioning through communication actions (business and consumer) and lobbying with institutions.
- ✓ Creating a portfolio of ICT solutions for all levels of the healthcare sector to implement a medium to long term project that would impact Regional/ASL/hospitals and the territory.
- ✓ Creating a platform and solutions that respond to the needs of healthcare, prevention and wellbeing in the consumer market, through systems such as telemonitoring/telemedicine/teleassistance, developing - projects - innovations in sport and nutrition to develop the culture of prevention supported by innovative technology (sensors, service centres, in-site tele monitor systems on GDO). (the home tele assistance service 'mydoctor@home', it has received commendations, one of which was the award for Icmt 2010 in the Tic-driven category).

09/2000 - 06/2005 - Person in Charge of Directory Business Unit Services.

In charge of buz unit (profit and loss) and its related call centres in Italy (around 2000 sources), reporting to operations Director, second level of hierarchy.

Achievements:

- ✓ Reducing costs through actions based on the efficiency of the call centre, increasing productivity and improving motivation through actions like implementing telework in 600 sources and the San Vittore project. Reaching the maximum internal rating.
- ✓ Creating new streams of revenues through new services like a multimedia interactive platform for Voice Portals (telephone, SMS, WEB and VAS value added services by operators (starting with the first 412 service, leader of all the developed numbers on the open market like 892424, 1240, etc.).
- ✓ Implementing innovative services such as Info412, first directory assistance portal in Italy, and Loquendo, voice recognition software (2001).

10/1996 - 08/2000 - Marketing Director at telecom Italia Net (Tin.it) - Telecom Italia ISP

Responsible for the start-up of the new ISP within Italy for Telecom Italia, which acquired the company Video Online (Nicola Grauso), reporting to General Director at Tin.it (around 50 sources).

Achievements:

- ✓ Launching and developing the Tin.it service (1996), through which some of the best portals in Italy came about, such as Virgilio (1996).
- ✓ The internet becoming a widespread consumer service, Tin.it is the most well-known brand in Italy with a MS of 70%, 3 million subscribed in the first year of operating.

ITALIA ONLINE S.P.A. (OLIVETTI TELEMEDIA)

09/1995 - 09/1996 - Commercial Manager (sales and marketing).

Attracted by the Internet world, unknown in Italy but known through Apple in the US, the Telemidia (CEO Elserino Piol) reached Olivetti in the very first Italian start-ups dedicated to the internet. Answering to the CEO at Italia Online SPA. In charge of marketing and sales (managing 10 sources), creating internet services for the consumer market (product design, pricing, distribution channels and sales policies, marketing support, advertising campaign) and for their business sector; creating Electronic Commerce services and managing Communication and Events.

Achievements:

- ✓ Launching the first ISP in Italy "Italia Online".

APPLE COMPUTER S.P.A.

09/1993 - 08/1995 - Marketing Manager Consumer and New Media (PC Business)

Reporting to Marketing Director Italy, Marketing Manager Consumer and New Media Europe and following guidelines in the parent company (Cupertino):

- ✓ Creating and developing Consumer and Multimedia market strategies on the new PC Apple Mac.

- ✓ Managing contracts with Consumer/Multimedia companies and preparing co-marketing plans with the main Italian editors to create multimedia contents for the best positioning of Apple in multimedia.
- ✓ Product Manager of New Media products (CD-Rom Players, Apple Design Speakers, Multimedia Kit, etc).

10/1989 - 09/1993 - Marketing Development Manager (Consumer BU) and Multimedia Market Development Manager

In charge of marketing and sales in the Consumer Business, reporting to the person in charge at Business Unit Consumer Italy.

Tasks:

- ✓ Managing sales for the Indirect Channel and defining Marketing in agreement with Apple Europe and the implementation at the same level locally
- ✓ Introducing Apple Mac and arranging the Campaign Promo and Products with Collateral and Merchandising for the Retail Channel.
- ✓ In charge of developing Multimedia solutions in a strategic market
- ✓ Coordinating Apple Federation for the Multimedia market and participating in Multimedia Team activities for Cupertino, where they mainly formed for the first two years.

----- **Publications** -----

- 1990** M. Logli. "HyperMilano". Notes of Software N°48/49. Bull Italia-Università degli Studi di Milano
1993 M. Logli. "Information Technology and individuals: limits, requirements, answers". Sistemi&Impresa N°1 gen-feb

----- **Experiences of research** -----

- 1988-89** Degree thesis for the University "Statale degli Studi" of Milan in the Computer Science Department (Hypertext User Group)
1993 Co-examiner of a degree thesis at the University 'Statale degli Studi' of Milan. Title: "HyperMilan 2: elements for a methodology of development of Multimedia Systems"

----- **Education and Training** -----

- 1983** - Liceo Scientific
1989 - University of Milan. Graduated in Information Science with dissertation in 'IperMilano: from architecture to implementation'.

Workshop and courses:

- 3/2012 - 12/2013** Mentor for 'Mentorship Project Prosper - Value D'.
2/2013 - 1/2014 **In the Boardroom:** A plan to Develop Value D and GE Capital for the new Administration Advisory
7-10/2012 SDA Bocconi
11/1997 Study Tour Telecom Italia New York - Boston. "Empowerment for individual and organization performances".
9/1997 Telecoms and Technologies London. "Telecoms Advertising Strategies".
7/1997 Euroteam: SSGRR, L'Aquila. Telecommunications: A Global Challenge for Europe.
2/1994 TOEFL Exam for the English Language (score 563 over 600).
1993 Canning School "English Language".
1990/1991 IPSOA Management School. "Product Manager" e "Marketing".

----- **Interests and Extra Activities outside work** -----

- ✓ Realising the Tumbler blog 'Alphabet GPG, a six-page book focused on the topic of women and the Gender Pay Gap.
- ✓ Gained a national sommelier diploma from FISAR (Italian Sommelier Federation).

In compliance with the Italian legislative Decree no. 196 dated 30/06/2003, I hereby authorize you to use and process my personal details contained in this document.



In compliance with the Italian legislative Decree no. 196 dated 30/06/2003, I hereby authorize you to use and process my personal details contained in this document.

DICHIARAZIONE DI ACCETTAZIONE DELLA CANDIDATURA

nella proposta di minoranza per l'elezione a componente del consiglio di amministrazione di Avio S.p.A.

Il/La sottoscritto/a Marcella Logli nato/a in Milano

il 14/10/1964

dichiara e attesta:

1. di aver letto attentamente il documento intitolato *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate* e di accettarne integralmente il contenuto;
2. di possedere i requisiti di professionalità, onorabilità e indipendenza previsti dall'art. 1 dei *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate*;
3. di non versare in alcuna delle situazioni di incompatibilità previste dall'art. 2 dei *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate*, ovvero di impegnarsi a dimettersi dagli incarichi in eccesso una volta eletto;
4. di accettare di essere candidato da parte di un gruppo di azionisti, gestori di attivi e/o investitori istituzionali anche esteri (di seguito, "Soggetti presentatori della lista", cui la presente dichiarazione è rivolta anche in via disgiunta tra loro) a prescindere dalle concrete prospettive di elezione e nomina alla carica sociale;
5. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ad accettare e assumere la carica sociale per la quale è candidato;
6. di impegnarsi, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), a dimettersi dalla carica nell'eventualità che i requisiti di cui ai punti 2 e 3 vengano meno nel corso del mandato;
7. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ad agire in totale indipendenza e autonomia di giudizio per il perseguimento dell'interesse della società;
8. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), a non accettare, almeno per un anno, incarichi direttivi o cariche sociali nella stessa società o in società del gruppo successivamente alla cessazione del mandato, a meno di una ricandidatura secondo quanto stabilito dal Protocollo di funzionamento del Comitato dei gestori;
9. di autorizzare la pubblicazione e la diffusione del contenuto della presente dichiarazione da parte dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ivi incluso attraverso il sito web del Comitato dei gestori e i comunicati stampa da questo diramati.
10. In caso di elezione e di violazione delle dichiarazioni e degli impegni di cui ai precedenti paragrafi, il/la dichiarante autorizza i Soggetti presentatori della lista a pubblicare su quotidiani di primaria rilevanza, italiani e internazionali, una comunicazione dell'avvenuta violazione delle dichiarazioni e degli impegni di cui ai paragrafi precedenti e si obbliga a corrispondere loro a titolo di penale l'importo pari ai costi di pubblicazione, salvo il risarcimento del danno ulteriore.
11. Il/La sottoscritto/a autorizza il trattamento dei dati personali, ai sensi del Regolamento (UE) 2016/679 ("GDPR") e del D. Lgs. n. 196/2003.

Luogo e data Milano 4/4/2022

Firmato da

Marcella Logli