



MARIO GIORGIONE

CPA · Dottore Commercialista · Revisore Legale · MBA LSE

AI TAX TRANSFORMATION · STRUTTURAZIONE INTERNAZIONALE · TOKENIZZAZIONE RWA

Executive C-suite e leader della trasformazione con 15+ anni di esperienza internazionale in tax strategy, finanza d'impresa e sviluppo di piattaforme AI. Fondatore di **GLEX AI Ltd** — competitor diretto dei Big Four — e pioniere dell'advisory fiscale AI-powered e della tokenizzazione di Real World Asset. MBA (LSE) · Master Corporate Finance (Bocconi) · CPA (ICPAC Cipro) · Dottore Commercialista & Revisore Legale (Italia).

LONDRA · UK · US · EMEA · INCARICHI DA £200K+

+44 7457 408691	mr.giorgione.uk@gmail.com	Londra, W2 4PT	glex.ai
-----------------	---------------------------	----------------	---------

FONDATORE TECH-TAX	EXPERTISE FISCALE	PROFILO IBRIDO	CREDENZIALI
GLEX AI · Precursore TaxGPT · Black Seal RWA tokenizzazione · Advisory AI dal 2020	Pillar 2 · Transfer Pricing · DAC6/7 · FATCA · M&A; · IFRS · CFC/GILTI · APA · MAP	Consulenza Big4-level · In-house pharma · M&A; boutique · Studio legale · Fondatore SaaS	MBA LSE · MCF Bocconi · CPA Cipro · Dottore Commercialista · Revisore Legale · C1 CAE

INDICE — CLICCA PER NAVIGARE

01	Esperienze Professionali
02	Formazione Accademica & Qualifiche
03	Certificazioni Completate
04	Come Mi Muovo · Come Agisco
05	Metodo STAR — Business Case Chiave
06	Visione · Mission · Filosofia
07	Certificazioni in Corso
08	Media & Riconoscimenti · Call to Action

ESPERIENZE PROFESSIONALI

GLEX AI LTD — Londra

Maggio 2024 – In corso

Consulente Senior Fiscalità Internazionale & Corporate Finance / Founder — Londra, UK (Ibrido)

- Fondazione e sviluppo GLEX AI: piattaforma SaaS che genera report advisory AI-powered — RISKX (risk scoring), TOR (ottimizzazione fiscale), THELESCOPE (scenario analysis), Black Door (advisory premium).
- Competitor diretto dei Big Four — disruption della consulenza tradizionale tramite Claude API, Stripe e Power BI.
- Precursore e pioniere di strumenti equivalenti a TaxGPT; pubblicazioni su tax technology dal 2020.
- Fondatore di Black Seal: venture di tokenizzazione RWA su real estate e rinnovabili tramite struttura Malta (Brickken white-label).
- Advisor Family Office per HNWI: strutturazione internazionale, protezione patrimoniale, fiscalità cross-border.

F2A SPA (ora SD WORX) — Milano

Set 2024 – Ago 2025

Corporate & International Tax Senior Manager — Milano, Italia

- Gestione team di 4 (incl. 2 commercialisti); portafoglio clienti multinazionali.
- Compliance fiscale internazionale: VAT UK/EU/US; consolidamenti IFRS; supporto M&A; due diligence.
- Workflow ETL Power Query su dati SAP — riduzione tempo per cliente da 6h a meno di 2h.
- Coordinamento PVA post-Brexit per società UK con operazioni italiane.

KEY CASE STORIES

◆ Hypotax Samsung — Distacchi Italia–Germania

JURISDICTIONS	Italia · Germania · Regole UE Distacchi Internazionali
BACKGROUND	File da ogni parte: buste paga, dichiarazioni fiscali, contratti di distacco — tutti separati e non riconciliati per 20 dipendenti. La domanda: quanti giorni in ogni paese, dove era dovuta l'imposta, e l'hypotax in busta era applicata correttamente?
ACTION	Costruito template di riconciliazione in Power Query che normalizzava i periodi lavorativi per dipendente e calcolava automaticamente il reddito imponibile per giurisdizione. Da 6 ore per dipendente a meno di 2. Su 20 dipendenti: giorni di lavoro risparmiati.
RESULT	Zero errori in submission. Il modello è riutilizzabile — ciclo successivo: premi refresh, output pulito in secondi.

◆ Due Diligence Fiscale 48h — Società Italiana con Subsidiary UK

JURISDICTIONS	Italia · Regno Unito · IVA Post-Brexit
BACKGROUND	Deadline 48 ore per profilo completo di rischio fiscale. Solo PDF disponibili — nessun accesso ERP, nessun dato strutturato, nessun timeline convenzionale.
ACTION	Pipeline rapida: PDF → Excel → Power Query → prompt GPT strutturato (TP, PE, IVA post-Brexit) → validazione Wolters Kluwer → memorandum formale. Meno di 8 ore lavorative.
RESULT	Memorandum consegnato nei tempi. Il partner ha adottato la struttura come template standard per tutte le future due diligence. Metodologia replicata su mandati successivi.

◆ Framework DAC6 & DAC7 — Multinazionale Industriale

JURISDICTIONS	Italia · Germania · Polonia · Olanda · Direttiva UE
BACKGROUND	Multinazionale italiana con subsidiary in Germania, Polonia e Olanda. DAC6 richiedeva mappatura di tutti gli accordi cross-border. DAC7 attivato da nuova piattaforma B2B digitale.
ACTION	Mappatura transazioni identificando 4 hallmark rilevanti (C1, C2, D1, E2). Modello raccolta dati DAC7 integrato con ERP. Coordinamento IT e DPO per GDPR. Report XML annuale per Agenzia delle Entrate.
RESULT	Zero arrangiamenti segnalabili sotto DAC6. Piattaforma DAC7 validata come pienamente conforme. Policy di monitoraggio permanente creata e adottata.

Corporate & Tax Senior Associate — Milano, Italia

- Advisory M&A; cross-border UK-Italia; pianificazione fiscale internazionale; procedure pre-filing.
- Portafoglio clienti autonomo; riporto diretto al partner principale in ambiente puramente legale.
- Sistema documentale proprietario: struttura cartelle + summary PDF per cliente.
- Metodologia ricerca: filtro GPT → validazione IPSOA/Wolters Kluwer → memorandum formale.

KEY CASE STORIES

◆ Fusione Transfrontaliera UK–Italia Post-Brexit — DeVivo Ltd in DeVivo S.p.A.

JURISDICTIONS	Italia · Regno Unito · Post-Brexit
BACKGROUND	Subsidiary UK (DeVivo Ltd) da fondere nella capogruppo italiana (DeVivo S.p.A.) post-Brexit. Prima del Brexit: procedura standard sotto la Direttiva UE. Dopo il Brexit: nessun framework UE applicabile alle entità UK — richiesta procedura ibrida conforme sia al UK Companies Act 2006 sia al Codice Civile italiano in contemporanea.
ACTION	Preparato piano di fusione e documentazione ai sensi degli artt. 895–899 Companies Act e artt. 2501-ter c.c. Coordinamento con Companies House per certificato pre-fusione. Redazione e deposito dell'atto di fusione in Italia ai sensi del D.Lgs. 108/2008. Allineamento IFRS e GAAP italiano. Collaborazione con KPMG UK e Deloitte Italia su neutralità fiscale, exit tax UK e perdite riportabili.
RESULT	Fusione completata e riconosciuta in entrambe le giurisdizioni. Entità UK chiusa senza liquidazione. Continuità aziendale e posizioni fiscali mantenute in Italia. Risparmio compliance annuo: circa €120.000. Operazione divenuta benchmark per future ristrutturazioni post-Brexit.

◆ FATCA Reporting — Multinazionale Olandese con Azionisti USA

JURISDICTIONS	Olanda · Stati Uniti · IRS
BACKGROUND	Multinazionale olandese con azionisti USA e conti bancari presso Bank of America. Struttura multi-subsidary con cambiamenti nella compagine societaria, richiesta due diligence aggiornata sotto le norme FATCA del Dipartimento del Tesoro USA.
ACTION	Interfaccia diretta con il team FATCA di Bank of America. Verifica classificazioni entità (Active/Passive NFFE) e registrazione GIIN. Raccolta e validazione documentazione KYC da soci e amministratori. Coordinamento con legali in Olanda e USA. Deposito report FATCA annuale (Form 8966) entro febbraio.
RESULT	Submission accettata senza discrepanze da Bank of America e portale IRS. Mantenuta esenzione dal 30% di ritenuta su pagamenti USA. Registro soci aggiornato. Futuri obblighi CRS e DAC6 semplificati.

Finance Business Partner — Business Unit Vaccini & Immunoterapia — Milano, Italia

- Riporto diretto al CFO; collegamento strategico tra Finance, Marketing, Market Access e Medical Affairs.
- Responsabile budget €65M su tre prodotti chiave: Synagis, Fluenz Tetra, Evusheld/AZD3152.
- Ciclo MTP completo: previsione, analisi scostamenti, scenario testing, revisione budget.
- Razionalizzazione headcount e riallocazione risorse — risparmi efficienza senza compromettere penetrazione regionale.
- Selezionato per presentare la strategia BU al convegno nazionale di Roma a dirigenti e leader sanitari.

KEY CASE STORIES

◆ STAR Fuori dagli Schemi — Calo Vaccini Lazio AstraZeneca

JURISDICTIONS	Italia · AstraZeneca Vaccines BU
BACKGROUND	Calo inatteso nelle vendite di un vaccino pediatrico in Lazio. Tutto il team finance e commerciale assumeva pressione di prezzo o mossa competitiva. Approccio standard: benchmarkare prezzi, analizzare gare.
ACTION	Rifiutata l'ipotesi standard. Analizzata distribuzione prescrizioni a livello di singolo medico — non per segmento di mercato. Un medico al Gemelli era responsabile di una quota sproporzionata delle prescrizioni regionali. Attraverso sales rep e contatti di settore: stava andando in pensione in sei mesi. Nessun foglio Excel, nessuna dashboard BI, nessun modello di mercato avrebbe trovato questo.
RESULT	Forecast corretto prima della submission MTP. Risorse riallocate proattivamente. Evitato un errore grave e imbarazzante nel piano annuale. Lezione: i dati senza intelligence sul campo sono incompleti. La migliore analisi combina numeri con quello che le persone nella stanza non stanno dicendo.

International Taxation Senior Associate — Milano, Italia

- Gestione di 3 junior (incl. 1 tirocinante); riporto diretto al partner.
- Ambiente OCSE rigoroso: TP, strutturazione internazionale, fiscalità cross-border, M&A.;
- Ciclo TP completo: FAR analysis, benchmarking AIDA/TP Catalyst, Master File + Local File.
- Strumenti: Profies (equivalente italiano di OneSource), Power Query su estrazioni SAP.

KEY CASE STORIES

◆ Transfer Pricing — Royalties Farmaceutiche Italia–Svizzera

JURISDICTIONS	Italia · Svizzera · Linee Guida OCSE TP
BACKGROUND	Società farmaceutica italiana che pagava royalties a una holding IP svizzera: circa 15% dei ricavi italiani — €50M/anno. L'Agenzia delle Entrate contestava il tasso come artificialmente gonfiato.
ACTION	Benchmarking di aziende farmaceutiche italiane comparabili nel database AIDA. Identificato range arm's length 12–18% dei ricavi. Il cliente era esattamente al 15% — il punto mediano. Preparata documentazione tecnica completa e presentata all'Autorità.
RESULT	Accertamento chiuso senza rettifiche. Benchmark confermato. Protezione sanzionatoria integrale mantenuta.

◆ Pillar 2 / GloBE — Gruppo Industriale Italiano

JURISDICTIONS	Italia · Irlanda · Olanda · Polonia · OCSE BEPS 2.0
BACKGROUND	Gruppo manifatturiero italiano con subsidiary in Irlanda, Olanda e Polonia. Tutti — team interno e advisor precedenti — assumevano che la principale esposizione Pillar 2 fosse la holding olandese (ETR ~8–10%). Si stava pianificando una costosa ristrutturazione della holding olandese.
ACTION	Costruito il calcolo GloBE completo da zero su tutte e tre le giurisdizioni. Eseguiti sistematicamente i test del safe harbour transitorio OCSE. Identificato che la holding olandese qualificava per il safe harbour transitorio — un test che nessuno aveva pensato di fare. L'esposizione reale era in Irlanda.
RESULT	Prevenuta ristrutturazione sull'entità sbagliata. Costi evitati stimati: €400K+. Piano di ristrutturazione reindirizzato. Lezione: non accettare mai il problem statement iniziale. Prima i numeri.

◆ APA Bilaterale — Italia / Olanda

JURISDICTIONS	Italia · Olanda · Autorità Competenti OCSE
BACKGROUND	Gruppo farmaceutico italiano con importante subsidiary R&D; in Olanda. Transazioni intercompany significative su trasferimenti IP, cost-sharing R&D; e royalties. Decisione di cercare certezza giuridica tramite APA bilaterale ai sensi dell'Art. 8 del Modello OCSE.
ACTION	Analisi FAR completa. Preparazione del dossier APA secondo le linee guida dell'Agenzia delle Entrate (Prov. 42295/2021) inclusi studi di benchmarking. Proposto TNMM con l'entità olandese come tested party. Interlocuzione diretta con l'Ufficio APA dell'Agenzia delle Entrate e il Belastingdienst olandese.
RESULT	APA concluso con successo dopo 18 mesi di negoziazione come accordo bilaterale quinquennale (2023–2027). Metodo e range di redditività accettati ufficialmente da entrambe le autorità fiscali. Certezza e protezione dalla doppia imposizione su tutti i flussi intercompany R&D; e royalties per 5 anni.

◆ MAP — Italia / Polonia

JURISDICTIONS	Italia · Polonia · OCSE BEPS Action 14
BACKGROUND	Gruppo manifatturiero italiano con subsidiary distributrice in Polonia. L'autorità fiscale polacca contestava il TP sulla vendita di componenti oleoidraulici semi-lavorati, sostenendo che il margine della società polacca fosse eccessivamente basso — rischio di doppia imposizione.
ACTION	Tentato risoluzione amichevole con Local File + Master File completo e studio TNMM indipendente. Polonia ha rifiutato e applicato unilateralmente il metodo profit split. Presentato MAP formale ai sensi dell'Art. 25 della Convenzione IT-PL (OCSE BEPS Action 14). Coordinamento tra MEF italiano e Ministero delle Finanze polacco.
RESULT	Accordo raggiunto dopo 24 mesi. 60% della rettifica originaria ritirata. Residuo neutralizzato tramite meccanismo di credito bilaterale. Polonia ha riconosciuto la documentazione italiana come conforme alle Linee Guida OCSE — caso chiuso senza contenzioso.

◆ Triangolazione IVA — Fornitore USA, Intermediario IT, Cliente UK

JURISDICTIONS	Italia · UK · USA · IFRS 15
BACKGROUND	Fornitore USA. Intermediario italiano. Cliente finale nel UK. Beni: USA → Genova → Londra. Il cliente voleva contabilizzare la vendita nel 2023. I beni sono arrivati a Londra il 12 gennaio 2024.
ACTION	Applicata analisi di ricavi IFRS 15: l'Incoterm era DAP Londra — il controllo passa a destinazione, quindi gennaio 2024. Contabilizzare nel 2023 avrebbe violato l'IFRS e creato un problema IVA. Strutturato correttamente: IVA import italiana detraibile dall'entità italiana; esportazione zero-rated dall'Italia al UK; IVA import UK tramite reverse charge.
RESULT	Zero esposizione IVA. Ricavi riconosciuti correttamente nel Q1 2024. Principio stabilito per il cliente: gli Incoterms sono trigger fiscali, non semplici istruzioni di spedizione.

◆ Private Equity — LBO €35M con Reverse Merger

JURISDICTIONS	Italia · Private Equity · TUIR Art.172
BACKGROUND	Operazione PE €35M tramite NewCo. 60% equity + 40% debito ibrido (obbligazioni convertibili, mezzanino, PIK). Target: società italiana nel settore raccorderia idraulica (100+ dipendenti). Post-acquisizione: reverse merger per ottimizzare la struttura.
ACTION	Due diligence finanziaria e aziendale su orizzonte 5–7 anni. Sensitivity analyses e modellazione valutativa (IRR, leverage, DSCR). Redazione LOI, NDA, SPA con clausole escrow, R&W, governance. Post-LBO: reverse merger ai sensi dell'Art. 172 TUIR — neutralità fiscale, deducibilità interessi, governance unificata.
RESULT	Operazione chiusa nei tempi. Nessun aggiustamento post-signing. Reverse merger completato con piena neutralità fiscale. Entità risultante posizionata per exit a 7 anni a 6x EBITDA.

STUDIO SEBASTIANI TAX & LEGAL — Milano

Gen 2020 – Mag 2021

M&A; Manager / Corporate & Tax Senior Associate — Milano, Italia

- Associate più senior su corporate e tax; ciclo M&A; completo (due diligence → SPA).
- Strutturazione investimenti PE; analisi efficienza fiscale.
- Strumenti: TeamSystem, Orbis, Cerved, piattaforme data room.

AFG STUDIO — Italia

2017 – 2020

Senior Manager / Tax Director — Italia

- Coordinamento team fiscale, contabile e paghe. Prima responsabilità manageriale. Clientela PMI.
- Software Buffetti all-in-one (IVA, dichiarazioni). Basi tecniche e di leadership solide.

FORMAZIONE ACCADEMICA & QUALIFICHE

2026	QUALIFICA PROFESSIONALE Certified Public Accountant (CPA) n. 7287	ICPAC — Cipro
2025–26	MBA MBA Essential	LSE London School of Economics
Ago 2025	PROGRAMMA EXECUTIVE U.S. Taxation of International Transactions	University of Illinois Urbana–Champaign
Ago 2025	PROGRAMMA EXECUTIVE The UK Tax System	Navkar Institute
2021	MASTER Master in Corporate Finance	SDA Bocconi — Milano
2021	MASTER Master in Fiscalità Internazionale	24ORE Business School
2020	QUALIFICA PROFESSIONALE Revisore Legale n. 183081	MEF — Ministero Economia, Italia
2019	QUALIFICA PROFESSIONALE Dottore Commercialista ODCEC BN n. 1016	CNDCEC — Italia
2016/17	SPECIALIZ. POST-LAUREA Corso Specializzazione per Dottore Commercialista	Università di Napoli Federico II
2016	FORMAZIONE AVANZATA Corso Avanzato Diritto Fallimentare	Università di Siena
2015	MASTER 1° LIVELLO Master in Scienze Economiche Avanzate	Università del Sannio
2015/16	LAUREA MAGISTRALE Business Administration Management — Tesi: Fiscalità Avanzata	Università del Sannio / Siena
2013/14	LAUREA TRIENNALE Scienze Giuridiche — Tesi: Diritto Commerciale	Università di Siena

LINGUE

ITALIANO	Madrelingua	
INGLESE	C1 Advanced — CAE Cambridge	Certificato n. 0066630

CERTIFICAZIONI COMPLETATE



Blockchain Revolution in Financial Services

Specializzazione — Applicazioni blockchain in capital markets, DeFi, tokenizzazione degli asset, identità digitale e smart contract.

INSEAD



IBM Cybersecurity Analyst Professional Certificate

Certificato Professionale reale — Formazione completa da cybersecurity analyst: threat intelligence, SIEM, network security, incident response. Prepara all'esame CompTIA Security+.

IBM / Coursera



Python and Statistics for Financial Analysis

Programma Executive — Python applicato all'analisi finanziaria: modellazione statistica, regressione, ottimizzazione portafoglio e applicazioni di finanza quantitativa.

HKUST — The Hong Kong University of Science and Technology

COME MI MUOVO · COME AGISCO

Il management moderno non si basa sull'intuizione o sulle idee brillanti. Si basa su metodo, struttura e sulla capacità di trasformare l'analisi in cambiamento reale e misurabile.

IPOTESI PRIMA DI OPINIONI	Ogni incarico inizia da assunzioni esplicite e verificabili — non dall'istinto. Identifico cosa deve essere vero perché un'ipotesi regga, poi progetto l'analisi per dimostrarla o confutarla rapidamente. Un manager non difende idee. Un manager testa ipotesi.
LA STRUTTURA ACCELERA LE DECISIONI	I framework logici determinano quali dati contano, chi deve essere coinvolto e cosa racconta la storia. La velocità decisionale nasce dalla chiarezza del processo — non dall'intuizione. Senza criteri di verifica, non esiste strategia.
ANALISI SENZA ADOZIONE VALE ZERO	Un'idea brillante che un'organizzazione non implementa vale zero. Costruisco il consenso degli stakeholder, comunico con precisione e mi concentro su ciò che guida le decisioni. Strategia uguale idea più adozione. Mai idea da sola.
I DATI SONO NECESSARI, NON SUFFICIENTI	La vera competenza è sapere quando i dati non raccontano tutta la storia — e avere la curiosità di andare a trovarla. Fiutare l'atmosfera. Percepire ciò che non viene detto. Anticipare il problema prima che appaia su un foglio Excel.
LE PERSONE AL CENTRO	Sviluppare il team, coinvolgere il cliente nella co-creazione della soluzione e mantenere uno sviluppo personale onesto non sono soft skill. Sono un vantaggio competitivo misurabile. La trasformazione reale avviene solo quando cliente e stakeholder sono coinvolti attivamente — non semplicemente informati.
LA TECNOLOGIA COME LEVA, NON COME SOSTITUTO	Tra dodici mesi questi strumenti saranno operati a voce. Il differenziale non sarà sapere quale tasto premere. Sarà comprendere l'output, leggere il cliente, anticipare il problema prima che arrivi. Quell'intelligenza atmosferica — costruita da dati, esperienza, etica e percezione degli altri — non può essere automatizzata.

METODO STAR — BUSINESS CASE CHIAVE

◆ Pillar 2 · GloBE — Gruppo Industriale Italiano

SIT.	Gruppo manifatturiero italiano. Subsidiary in Irlanda, Olanda e Polonia. Team interno e advisor precedenti assumevano tutti che la principale esposizione Pillar 2 fosse la holding olandese — ETR ~8–10%. Era in corso la pianificazione di una costosa ristrutturazione dell'entità olandese.
TASK	Costruire il calcolo GloBE completo su tutte le giurisdizioni prima di qualsiasi decisione di ristrutturazione. Identificare la vera esposizione alla top-up tax.
ACT.	Costruito modello GloBE da zero. Eseguiti sistematicamente i test del safe harbour transitorio OCSE. Scoperto che la holding olandese qualificava per il safe harbour — test che nessuno aveva pensato di eseguire. Esposizione reale in Irlanda, non in Olanda.
RES.	Prevenuta ristrutturazione dell'entità sbagliata. Costi evitati stimati: €400K+. Piano reindirizzato. Lezione applicata: non accettare mai il problem statement iniziale. Prima i numeri, sempre.

◆ Fuori dagli Schemi — Calo Vaccini Lazio AstraZeneca

SIT.	Calo inatteso nelle vendite di un vaccino pediatrico in Lazio, AstraZeneca Italia. Tutto il team finance e commerciale ipotizzava pressione di prezzo o mossa competitiva. Approccio standard: analizzare prezzi, gare, quote di mercato.
TASK	Identificare la causa radice reale del calo e correggere il forecast MTP prima della submission di fine anno.
ACT.	Rifiutata l'ipotesi standard. Analizzata distribuzione prescrizioni al livello del singolo medico. Un medico al Gemelli era responsabile di una quota sproporzionata delle prescrizioni regionali — e stava andando in pensione in sei mesi. Nessun foglio Excel, nessuna dashboard avrebbe trovato questo.

RES.	Forecast corretto prima della submission MTP. Risorse riallocate proattivamente. Errore grave nel piano annuale evitato del tutto. Lezione: la migliore analisi combina i numeri con quello che le persone nella stanza non stanno dicendo.
-------------	---

◆ **Due Diligence Fiscale 48 Ore — F2A**

SIT.	Società italiana con subsidiary UK. Deadline 48 ore per profilo completo di rischio fiscale. Solo PDF disponibili. Nessun accesso ERP, nessun dato strutturato, nessun timeline convenzionale.
TASK	Consegnare un memorandum professionale di rischio fiscale — TP, PE, IVA post-Brexit — in meno di una giornata lavorativa.
ACT.	Pipeline rapida progettata: PDF → Excel → Power Query → prompt GPT strutturato → validazione Wolters Kluwer → memorandum formale. Tempo totale: meno di 8 ore lavorative.
RES.	Memorandum consegnato nei tempi. Il partner ha adottato la struttura come template standard per tutte le future due diligence dello studio. Metodologia replicata su mandati successivi.

IL MANAGER INTELLIGENTE DEL FUTURO

L'intelligenza non si definisce con la sola brillantezza tecnica. L'AI ha già sostituito la professione tecnicamente più complessa — la programmazione software — dimostrando che la competenza tecnica pura è diventata una commodity. Il vero manager intelligente del futuro si trova all'incrocio tra acutezza tecnica ed empatia umana: qualcuno capace di dedurre ciò che non viene detto, percepire l'atmosfera — macroeconomica, geopolitica, interpersonale — e anticipare i problemi prima che si manifestino. Non come un mago. Ma grazie all'esperienza, ai dati, ai principi etici e alla percezione degli altri affinata negli anni. Quell'atmosfera è intelligenza pura. Questo è il futuro che un essere umano in carne e ossa può cavalcare.

FILOSOFIA DI MANAGEMENT STRATEGICO

LA MIOPIA ORGANIZZATIVA È IL VERO RISCHIO	Le organizzazioni dominate dalla pressione competitiva di breve periodo trascurano gli asset intangibili che sono l'unica via per un vantaggio competitivo duraturo: cultura di lungo periodo, visione strategica, posizionamento unico. Ristabilire l'ordine strategico in un'organizzazione che subisce passivamente le forze esterne è una delle sfide fondamentali della leadership moderna.
LA STRATEGIA RICHIEDE COERENZA E DISCIPLINA	Una direzione strategica brillante abbandonata al primo profitto di breve periodo distrugge la brand reputation e impedisce lo sviluppo di competenze uniche — un danno difficilmente reversibile senza costosi investimenti in comunicazione. I leader devono decidere chiaramente non solo cosa l'azienda farà, ma soprattutto cosa non farà deliberatamente.
IL VANTAGGIO COMPETITIVO NASCE DALL'ALLINEAMENTO	Per Porter: i vantaggi competitivi emergono solo dall'allineamento tra strategia e attività operative. Tutto ciò che esula da questo binomio è una falsa chimera. L'apprendimento organizzativo deve essere affiancato al controllo. I manager devono identificare le discontinuità — interne ed esterne — e giudicare se la mancata adozione di un cambiamento costituisce una minaccia futura significativa.
GESTIRE IL CAMBIAMENTO SIGNIFICA CREARE IL CLIMA GIUSTO	Le organizzazioni complesse che vogliono crescere devono creare strutture flessibili, ridurre i passaggi nella catena di comando, assumere persone creative, definire strategie bottom-up e osservare l'emergere del cambiamento. Alcune strategie emergenti vanno estirpate immediatamente. Altre richiedono tempo. Come ha osservato Kierkegaard: la vita si vive guardando avanti ma si capisce guardando indietro. Le migliori rivoluzioni strategiche richiedono di guardare al passato per comprendere il futuro.
IL PARADOSSO CHE ABBRACCIO	Mi viene chiesto di costruire sistemi che renderanno eventualmente ridondante la mia stessa posizione — e lo farò bene, di proposito. Perché sono a mio agio con quel paradosso. La domanda che ogni organizzazione deve porsi è: si tratta di vera trasformazione strategica, o di riduzione costi travestita da linguaggio migliore? È la domanda che faccio ad ogni mandato che accetto.

CERTIFICAZIONI IN CORSO (2025–2026)

AI Act T-Pro	AI Act Compliance Professional	AI Act Institute
CySEC AML	Certificazione Anti-Riciclaggio	Cyprus Securities & Exchange Commission
CySEC Advanced	Esame Avanzato	Cyprus Securities & Exchange Commission
Georgia VASP	Virtual Asset Service Provider Registration	National Bank of Georgia
CAMS	Certified Anti-Money Laundering Specialist	ACAMS
CFA — ESG	ESG Investing Certificate	CFA Institute
CFA Private Markets	Certificate in Private Markets	CFA Institute
CFA Advanced PE	Advanced Certificate in Private Equity	CFA Institute

MEDIA & RICONOSCIMENTI · CALL TO ACTION

Intervistato più volte da **Libero Quotidiano** e **Storytime Radio** come professionista affermato e pensatore imprenditoriale in fiscalità internazionale, advisory AI-driven e tokenizzazione degli asset. Thought leader nel tax technology dal 2020. Fondatore di GLEX AI — competitor diretto dei Big Four — e creatore di **Black Seal**, uno dei primi venture europei di tokenizzazione RWA su real estate e rinnovabili.

APERTO A

- Incarichi C-Suite / C-Level — CFO, CPO, Tax Director, Head of Tax Technology
- Progetti AI Tax Transformation — UK, US, EMEA
- Family Office HNWI — strutturazione internazionale, protezione patrimoniale, tokenizzazione
- Partnership di consulenza strategica e relazioni con investitori
- Speaking su tax technology, trasformazione AI e tokenizzazione RWA
- Soglia di collaborazione: £200.000+ esclusivamente

mr.giorgione.uk@gmail.com · +44 7457 408691 · glex.ai · Londra W2 4PT