



## Hamish Taylor

### LEADER AZIENDALE

La maggior parte delle grandi organizzazioni riconosce che la propria prossima mossa deve andare oltre i canoni tradizionali del proprio settore. Tuttavia, faticano a tradurre questa consapevolezza in azioni concrete. I team interni tendono a ricorrere a benchmark rispetto ai concorrenti, a ricerche sui clienti che confermano le ipotesi esistenti e a percorsi di innovazione che generano funzionalità incrementali dei prodotti anziché proposte completamente rinnovate.

Hamish Taylor, ex amministratore delegato di Eurostar e Sainsbury's Bank, aiuta le organizzazioni a ridefinire la propria offerta al cliente attingendo consapevolmente a idee provenienti da settori diversi dal proprio.

## Hamish Taylor di 2026 Biografia

### Perché le aziende scelgono di collaborare con Hamish Taylor

- Esperienza dirigenziale in tre settori non correlati a livello di CEO: marchio aeronautico presso British Airways, ferrovie transfrontaliere presso Eurostar e banca al dettaglio presso Sainsbury's Bank, tutte posizioni raggiunte prima dei 40 anni.
- Un metodo di innovazione specifico, non un generico invito a pensare in modo diverso. L'approccio "Masterthief" abbina un problema aziendale definito a un settore non correlato che ha già risolto un problema strutturalmente simile, per poi ritrasformare il meccanismo.
- Trasferimenti intersettoriali concreti di cui è in grado di illustrare l'intero percorso: interior designer di yacht coinvolti nella progettazione delle cabine della British Airways, la gestione delle code della Disney applicata all'esperienza aeroportuale, l'arbitraggio nel rugby applicato al rischio bancario e alla conformità.
- Una posizione di consulente senior all'altezza della sala. Presiede il comitato consultivo EMEA per l'Emory University, è direttore non esecutivo di Chartered Brands, amministratore fiduciario della borsa di studio Robert T Jones e vincitore del Sheth Distinguished International Alumnus Award dell'Emory.
- Lavora con un pubblico eterogeneo, dai membri del consiglio di amministrazione e amministratori delegati al personale operativo in prima linea, con lo stesso materiale adattato per ogni livello piuttosto che una presentazione fissa.

### Punti salienti della biografia

- Ex CEO di Eurostar Group, entrato a far parte dell'azienda come

#### DISPONIBILE PER

- Coinvolgimento dopo cena
- Relatori

#### TEMI DI CONVERSAZIONE DI HAMISH

- Esperienza del cliente e marketing
- Gestione del cambiamento
- Innovazione e rivoluzione
- Strategia di marca
- Strategia e crescita aziendale

#### LINGUA: Inglese

amministratore delegato di Eurostar (UK) Ltd nel 1997 con il compito di invertire la tendenza delle pesanti perdite.

- Ex CEO di Sainsbury's Bank, la joint venture tra J Sainsbury plc e la Bank of Scotland.
- Ex responsabile della gestione del marchio presso British Airways, responsabile di First, Club World, Club Europe, Concorde e Shuttle, compresa l'introduzione dei letti reclinabili.
- Rail Professional Business Manager of the Year, 1998, per i risultati ottenuti presso Eurostar.
- Sheth Distinguished International Alumnus Award, Emory University; presidente del comitato consultivo EMEA dell'Emory.
- Membro del Chartered Institute of Bankers e del Chartered Institute of Transport.

## **Biografia**

Eurostar aveva tre anni e stava perdendo ingenti somme di denaro quando Hamish Taylor assunse la carica di amministratore delegato delle attività nel Regno Unito nel 1997. Nel giro di due anni era a capo del Gruppo Eurostar in tutto il Regno Unito, in Francia e in Belgio, ed era stato nominato Rail Professional Business Manager of the Year. A 36 anni era già stato responsabile della gestione del marchio presso British Airways, dove il rilancio di Club World, Club Europe e First Class aveva incluso l'introduzione dei letti reclinabili.

Alla fine del 1999 si era trasferito di nuovo, questa volta per dirigere la Sainsbury's Bank in qualità di CEO, la joint venture tra J Sainsbury e la Bank of Scotland. Tre settori, tre incarichi a livello di CEO, tutti prima di compiere 40 anni. Il modello era lo stesso in tutti e tre i casi: un'organizzazione che aveva smesso di cercare risposte al di fuori del proprio settore e una proposta al cliente che si era allontanata da ciò che il cliente realmente apprezzava.

Quel modello è alla base del suo lavoro attuale. L'Inspired Leaders Network lo ha soprannominato "Masterthief" per il modo in cui gestisce l'innovazione come un esercizio di traduzione. I designer di interni di yacht hanno contribuito a riprogettare le cabine degli aerei. La gestione delle code della Disney ha influenzato l'esperienza aeroportuale. La logica dell'arbitraggio nel rugby è stata applicata al rischio bancario e alla conformità. Ogni trasferimento era un abbinamento strutturale tra un problema e un settore che aveva già risolto qualcosa di equivalente.

Oggi fornisce consulenza ad aziende e governi in materia di innovazione, orientamento al cliente e leadership delle persone, presiede il comitato consultivo EMEA dell'Emory University, ricopre la carica di amministratore non esecutivo di Chartered Brands ed è amministratore fiduciario della borsa di studio in memoria di Robert T Jones. L'Emory ha riconosciuto il suo lavoro con il Sheth Distinguished International Alumnus Award.

## **Argomenti principali delle conferenze**

- Innovazione intersettoriale e trasferimento di idee
- Trasformazione aziendale guidata dal cliente
- Strategia di marca e progettazione della proposta al cliente
- Leadership del cambiamento organizzativo
- Innovazione dei servizi nei settori regolamentati
- Strategia di crescita dopo una riorganizzazione

## Ideale per

- Amministratori delegati e comitati esecutivi che stanno ricostruendo una proposta al cliente dopo un cambiamento strutturale nel proprio mercato
- CMO, responsabili del marchio e dell'esperienza cliente che traducono la strategia in realtà operativa
- Responsabili di innovazione, trasformazione e strategia che necessitano di un metodo operativo, non di un discorso sulla cultura
- Consigli di amministrazione in settori regolamentati alla ricerca di una visione esterna su clienti e crescita

## Risultati per il pubblico

- Una tecnica specifica per reperire innovazione al di fuori del settore, con esempi concreti tratti dai settori dell'aviazione, delle ferrovie e del settore bancario.
- Una visione più chiara di quanto la proposta della propria organizzazione si sia allontanata dalla definizione effettiva di valore del cliente.
- Un linguaggio concreto per descrivere la differenza tra benchmarking di settore e individuazione dei problemi strutturali.
- Casi di riferimento di BA, Eurostar e Sainsbury's Bank che si traducono nel proprio contesto piuttosto che rimanere semplici aneddoti.

## Hamish Taylor 2026 discorsi & argomenti

### La nostra promessa al cliente

Un metodo operativo per mettere il cliente al centro dell'attività organizzativa anziché alla fine del processo.

### Punti chiave:

- Quando la ricerca standard sui clienti rafforza la proposta esistente anziché metterla alla prova
- Come interpretare i segnali soft dei clienti che le analisi quantitative tendono a filtrare
- Un approccio "tabula rasa" alla progettazione della proposta che resiste alla realtà operativa

---

### Il ladro provetto

Il metodo di innovazione intersettoriale, illustrato dai trasferimenti che Taylor stesso ha realizzato nei settori dell'aviazione, delle ferrovie e del settore bancario.

### Punti chiave:

- Come identificare un settore che ha già risolto un problema strutturalmente equivalente
- La fase di trasposizione che determina se l'idea presa in prestito funzionerà nel nuovo contesto
- Perché la maggior parte dei programmi di innovazione interna ricorre di default a funzionalità

incrementali e come rompere questo schema predefinito

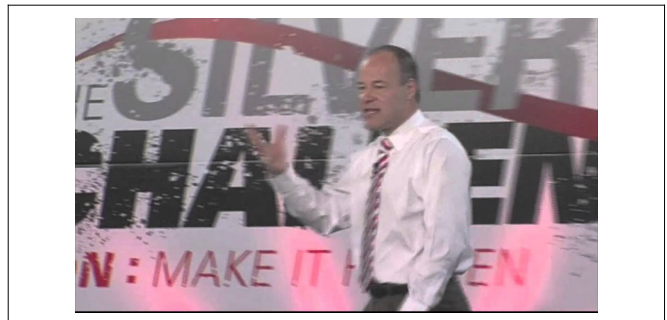
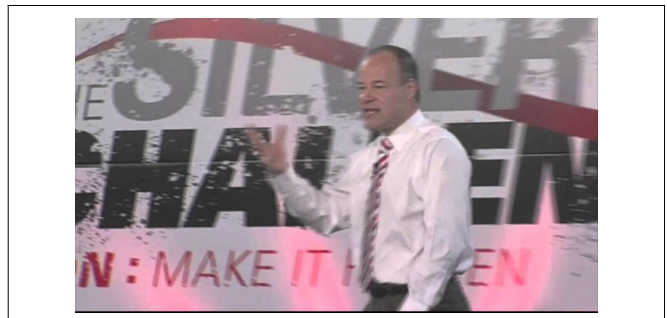
### **Giocare a football al contrario**

Il coinvolgimento dei dipendenti durante i processi di cambiamento organizzativo, incentrato su ambizione, semplicità e un approccio orientato al cliente.

#### **Punti chiave:**

- Perché i programmi di cambiamento perdono l'allineamento tra strategia e comportamento in prima linea
- Il ruolo dell'ambizione come meccanismo di coordinamento nei team distribuiti
- Come mantenere chiari i risultati per i clienti agli occhi del personale sotto pressione operativa

## **Hamish Taylor's Videos**



## **Cosa dicono i clienti di Hamish Taylor**

Per quanto riguarda la qualità e il prestigio delle aziende per cui ha lavorato, i progetti portati a termine, la formazione e i risultati ottenuti, Hamish Taylor... è davvero difficile da eguagliare.

*Il Times*

Hamish è tutto ciò che potremmo desiderare in un oratore - e la mia più grande preoccupazione è che possa alzare troppo l'asticella per gli altri oratori

*Maersk*

Una delle migliori presentazioni a cui abbia mai assistito, per non parlare del fatto che ho avuto la fortuna di presiederla

*Presidente, Conferenza degli Economist per i direttori IT*

Hamish ha condiviso alcune riflessioni davvero interessanti, accompagnate da splendidi aneddoti tratti dalla vita reale che hanno colpito profondamente tutto il pubblico. Anche a due settimane dalla conferenza, i partecipanti continuano a parlare dei suoi contenuti, a farvi riferimento e ad applicarli al proprio comportamento quotidiano e al proprio lavoro... Lo consiglierei senza esitazione ad altre aziende.

*Swiss Re*

## Hamish Taylor's 2026 speaking fees

Le tariffe specifiche rientrano negli intervalli indicati. Queste sono presentate solo a titolo indicativo e sono soggette a modifiche senza preavviso.

	EUR	GBP	USD
<b>Paese d'origine</b>	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
<b>Asia Pacifico</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Europa</b>	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
<b>Medio Oriente e Africa</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Sud America</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Regno Unito</b>	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000

<b>Costa orientale degli Stati Uniti</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Costa occidentale degli Stati Uniti</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Virtuale</b>	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000