

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome
Indirizzo
Telefono
Fax
E-mail

Nazionalità
Data di nascita

ANTONIO MORANDI

ESPERIENZA LAVORATIVA

Date (da - a)
Nome e indirizzo del datore di lavoro
Settore

DAL 2008 AD OGGI
Coreconsulting SpA - Milano
Formazione e Consulenza

Principali mansioni e responsabilità

Senior Consultant

- Corporate & Executive Coaching
- Formazione manageriale e delle reti commerciali
- Formazione ai Call Center sulla comunicazione telefonica e gestione del conflitto
- Consulenza Organizzativa
- Coaching di sviluppo a Key Account Manager di Telecom Italia
- Progettazione e conduzione della Convention "SEI IN SEA" realizzata in occasione della presentazione del piano industriale di Sea - Società di gestione aeroporti Linate e Malpensa a tutto il personale
- Formazione Formatori Allianz Assicurazioni
- Parlare in pubblico per formatori interni gruppo Allianz,
- Progettazione e conduzione della Convention "GO ALL", convention dedicata a tutto il personale di Allianz Assicurazioni e Allianz Bank e realizzata per consolidare il piano di integrazione delle diverse aziende del gruppo
- Leadership for customer e I'm a Customer - Unicredit
- Formazione Formatori Unicredit Banca
- Formazione Formatori Eni
- Progettazione e conduzione delle due convention "Neo assunti del gruppo Eni Gas & Power" e "Giovani Saipem", convention realizzate per presentare nuovi progetti ed idee organizzative e commerciali prodotti da gruppi di lavoro formati dai giovani laureati neo assunti
- Formazione Call Center Telecom per il Credit Management e Customer Service
- Formazione Formatori - Gruppo Eni e Intesa SanPaolo
- Change management - Banca Antonveneta e Elsag gruppo Finmeccanica
- Formazione Manager di sede - Banco Popolare
- L'evoluzione dei ruoli di agenzia - Unicredit
- Realizzazione e conduzione della convention organizzata per il gruppo ospedaliero

Principali progetti sviluppati su cliente

<p>Date (da – a) Nome e indirizzo del datore di lavoro Settore</p>	<p>Humanitas durante la quale è stato presentato il piano industriale e il nuovo modello organizzativo delle diverse strutture presenti nel network</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formazione alla vendita Dealers – Citroen, Fiat, Alfa Romeo • Formazione alla gestione del cliente – Poste Italiane • Telecom Progettisti <p>DAL 2004 AL 2008 Sinergetica – Milano Consulenza organizzativa e formazione</p>
<p>Principali mansioni e responsabilità</p>	<p>Senior consultant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Progettazione formativa e consulenza organizzativa su grandi clienti • Coaching Negoziale a Senior Account del gruppo assicurativo Pruamerica • Formazione esperienziale e coaching rivolta ai capi reparto degli hotels Starwood Costa Smeralda. Obiettivo trasferire capacità di motivazione e gestione dei propri team di lavoro. L'esperienza è stata fatta in cucina dove i capi reparto si sono sperimentati per due giorni, guidati anche da uno chef, a organizzare il proprio lavoro e quello dei colleghi, gestire imprevisti e difficoltà, usare creatività e assertività. • Formazione e coaching a capi reparto dell'Hotel Castiglion del Bosco, progetto di integrazione con attività esperienziali. Outdoor training con Firewalking • Formazione comportamentale per personale di contatto del network ACI • Formazione Formatori IntesaSanPaolo • Formazione comportamentale rivolta alle responsabili di negozio del gruppo Chanel • Formazione ISVAP per IntesaSanPaolo ai gestori del risparmio e Direttori • Formazione manageriale e grandi reti • Consulenza • Formazione esperienziale rivolta agli Store Manager del gruppo Loveble. Obiettivo integrazione e motivazione del team. Week end trascorso a Ponte di Legno durante il quale il team si è sperimentato con l'orienteeing. • Formazione Call Center Onyx Italia Spa • Formazione personale di front line del gruppo bancario Intesa progetto Tripla A • Formazione al personale di sportello di Poste Italiane • Formazione ai portalettere di Poste Italiane • Formazione ai delegati ACI del centro sud Italia • Formazione al personale di sportello e dei call center dei PRA (Aci) del Piemonte, Lombardia, Triveneto
<p>Principali progetti sviluppati su cliente</p>	
<p>Esperienze precedenti</p>	
<p>Date (da – a) Nome e indirizzo del datore di lavoro Settore</p>	<p>DAL 2002 AL 2004 Citygate SpA Società di Consulenza e Formazione</p>
<p>Principali mansioni e responsabilità</p>	<p>Senior Trainer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formazione alla rete Poste Italiane divisione Poste Vita • RBS Ras Business School – formazione ai nuovi agenti sulla vendita di prodotti vita e danni con sessioni dedicate alle caratteristiche dei prodotti • Formazione Call Center NYK SpA • Formazione comportamentale e coaching di sviluppo rivolta agli store manager dei negozi Framesi
<p>Date (da – a) Nome e indirizzo del datore di lavoro Settore</p>	<p>dal 2000 al 2002 Ciga Hotels Catena alberghiera - ospitalità</p>
<p>Principali mansioni e responsabilità</p>	<p>Direttore vendite e Marketing</p>

Date (da - a)
Nome e indirizzo del datore di lavoro
Settore

dal 1996 al 2002
Jolly Hotels
Catena alberghiera - ospitalità

Principali mansioni e responsabilità

Direttore Vendite & Marketing Italia

Date (da - a)
Nome e indirizzo del datore di lavoro
Settore

dal 1995 al 1996
The Prudential Insurance
Gruppo assicurativo americano ramo vita

Principali mansioni e responsabilità

Client leader e successivamente Team Leader

La mia responsabilità inizialmente era di gestire un portafoglio di clienti private ai quali vendere polizze vita e prodotti di previdenza integrativa. Successivamente, pur mantenendo il mio portafoglio clienti, organizzavo e gestivo un gruppo di account junior.

Date (da - a)
Nome e indirizzo del datore di lavoro
Settore

1989 al 1995

Forte Hotels
Gruppo alberghiero britannico

Principali mansioni e responsabilità

Regional Director of Sales & Marketing. Dal 1992 al 1995 ho lavorato a Londra presso l'hotel Hyde Park inizialmente come Capo Ricevimento per arrivare a ricoprire la posizione di Assistant Manager.

Date (da - a)
Nome e indirizzo del datore di lavoro
Settore

1982 al 1989

Publitalia 80 Divisione pubblicità delle tre reti Mediaset

Principali mansioni e responsabilità

Responsabile Marketing della divisione Dott. Brancher.

Ricerchare tra i clienti in portafoglio potenziali sviluppi di business non solo in ambito pubblicitario ma che avessero anche possibili sviluppi per convention e viaggi incentive da poter dirottare su Five Viaggi, agenzia di viaggi e incentives del gruppo.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Date (da - a)
Tipo di istituto di istruzione
Qualifica conseguita
Livello nella classificazione nazionale
(se pertinente)

1993
Università
Laurea in Scienze Politiche
--

Corsi di formazione ai quali ho partecipato e specializzazioni

Date (da - a)
Tipo di formazione

Dal 1982 al 2006
Master in PNL Programmazione Neuro Linguistica
Master in Corporate e Life Coaching - certificazione ICF
Specializzazione sul F.A.C.S. Facial Action Coding System di Paul Ekman
Endorsement rilasciato dalla Dale Carnegie Training University su HIP Hight Impact Presentation
Corso di Marketing dei servizi
Corso Tecniche di Vendita

Corso di specializzazione La Voce a Colori di Ciro Imparato
Scuola di Recitazione e Dizione presso CTA Centro Teatro Attivo di Milano
Corso Finacial Awarness
Corso Time Management
Corso Staff Management

Lingue	Inglese
Capacità di lettura	<i>eccellente</i>
Capacità di scrittura	<i>eccellente</i>
Capacità di espressione orale	<i>eccellente</i>

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi della L. 675/96