



# FEDERICO PAGANUCCI

TRAINING AND DEVELOPMENT MANAGER

## PROFILO PERSONALE

Sono un Training and Development Manager esperto in strategie digitali finalizzate all'umento del fatturato delle aziende. La mia azione di intervento si caratterizza per miglioramento delle competenze digitali e commerciali

## CONTATTI

Cellulare 333-5956136  
paganuccifederico@gmail.com

## ABILITÀ E COMPETENZE

- Pianificazione di strategie commerciali e digitali
- Gestione delle reti (gestisco 350 commerciali)
- Capacità comunicative e interpersonali
- Leadership
- Infomarketing
- Copywriting
- Marketing a risposta diretta
- Corso Vendite e Strategie di vendita online
- Corso di Strategia di Vendita telefonica (Jordan Belfort)
- Heroes - Mastermind Online Marketing
- Online marketing e strumenti
- Software per l'online marketing
- Creazione dei modelli di vendita online
- Piramide di valore degli infoprodotti
- Copy
- Facebook Ads; Instagram Ads; Tik Tok; Google; Youtube Ads
- Business Coaching Academy (strategie d'impresa)- Come strutturare una startup: posizionamento + target + scelta marketing mix + proposta educativa + proposta commerciale + upsell + cross sell + cruscotti
- Come strutturare un piano marketing
- Come fare targeting
- Come aumentare le vendite senza investire in marketing
- Come creare One time offer
- Come gestire la leadership
- Come fare passaggi di consegna per delega
- Come Fare un Business Plan

## Training and Development Manager

Be Health S.p.A. | Gruppo Health Italia S.p.A. 2020 -in corso

Lavoro a stretto contatto con l'A.D. dell'azienda al fine di garantire il raggiungimento degli obiettivi della rete commerciale, attraverso le strategie formative digitali e marketing nonché la programmazione dei budget previsti per i progetti digitali, sempre nel rispetto delle scadenze. Sviluppo di metriche derivanti dai dati aziendali grezzi per monitorare i miglioramenti dell'efficienza organizzativa dai canali digitali.

Mappatura dei processi attuali e offerta di suggerimenti volti al miglioramento. Coordinamento di previsione delle vendite, valutazione dell'andamento del mercato e strategie di segmento.

Esame del materiale di marketing tenendo presente la prospettiva del consumatore per aumentare le vendite e ampliare la base dei clienti chiave.

Lancio di nuovi programmi di formazione di vendita per favorire miglioramenti continui della redditività.

## DIRIGENTE

**Leonardo formazione sviluppo S.r.l 2011-2018**

Ho gestito i consulenti senior nella realizzazione degli obiettivi formativi sul campo nonché nella loro creazione e pianificazione in base alle istruzioni ricevute attraverso progetti formativi europei ed internazionali.

Ho gestito la parte relativa alle vendite dei percorsi formativi, contratti e rapporti con le istituzioni.

Collaborazione con il coordinatore dei programmi educativi nell'aggiornamento annuale dei manuali per il personale. Gestione di grandi volumi di attività finanziarie in un ambiente aziendale frenetico e basato sui rischi.

Sviluppo e applicazione di una politica aziendale e di procedure relative a tutte le fasi di attività delle risorse umane.

Gestione di tutti gli aspetti di amministrazione dei permessi, comprese le notifiche

ai dipendenti e agli amministratori delle vendite, ai programmi per disabili e ai vantaggi per la salute.

Conduzione dell'analisi del processo e delle valutazioni lavorative, risultanti in specifiche lavorative di qualità.

**PRESIDENTE**  
**ASSOCIAZIONE UNLAB**

Coordinazione delle pianificazioni di viaggio complesse, degli alloggi e delle logistiche di trasporto per candidati e dirigenti.  
Coordinazione di offerte di impiego con gestione ed estensione delle offerte a candidati selezionati.  
Collaborazione con il coordinatore dei programmi educativi nell'aggiornamento annuale dei manuali per il personale.  
Revisione di documentazione per le risorse umane per l'accuratezza e la completezza tramite la verifica, la raccolta e la correzione di dati aggiuntivi.  
Gestione delle approvazioni relative ai corsi professionali di formazione continua e dei registri delle presenze per oltre [5000] studenti.  
Gestione del contratto sottoposto, termini di logistica ed attuazione.  
Verifica delle condizioni contrattuali con partner stranieri  
Consulenza agli studenti sulla scelta dei corsi, sui progressi fino alla laurea e sulle decisioni di carriera.  
Creazione di programmi di apprendimento e pianificazione dei contenuti dei corsi e dei metodi di insegnamento.  
Assistenza al supervisore nel consolidare e monitorare gli obiettivi individuali e di programma.  
Ordinazione su base regolare di scorte per la classe e il laboratorio.  
Partecipazione agli eventi comunitari e del campus.  
Sviluppo di piani di lezione quotidiani dettagliati per le attività.  
Reclutamento, assunzione, formazione e licenziamento del personale del reparto

**DIRIGENTE**  
**Leonardo formazione sviluppo S.r.l 2011-2018**

Gestione di grandi volumi di attività finanziarie in un ambiente aziendale frenetico e basato sui rischi.  
Sviluppo e applicazione di una politica aziendale e di procedure relative a tutte le fasi di attività delle risorse umane.  
Gestione di tutti gli aspetti di amministrazione dei permessi, comprese le notifiche ai dipendenti e agli amministratori delle vendite, ai programmi per disabili e ai vantaggi per la salute.  
Conduzione dell'analisi del processo e delle valutazioni lavorative, risultanti in specifiche lavorative di qualità.  
Sviluppo di programmi di orientamento per nuovi dipendenti, compresa la formazione sulla sicurezza.  
Sviluppo di una serie di metriche derivata dai dati aziendali grezzi per monitorare i miglioramenti dell'efficienza organizzativa.  
Mappatura dei processi attuali e offerta di suggerimenti volti al miglioramento.  
Aumento del fatturato annuo del [46]% mediante il suggerimento di miglioramenti nell'efficienza.  
Identificazione delle inefficienze dei processi attraverso l'analisi delle mancanze. Coordinamento di previsione delle vendite, valutazione dell'andamento del mercato e strategie di segmento.  
Coordinamento di team interfunzionali per creare messaggi di grande impatto, programmi di generazione della domanda e strumenti di vendita.  
Negoziazione di prezzi, termini di vendita e contratti di servizio.  
Esame del materiale di marketing tenendo presente la prospettiva del consumatore per aumentare le vendite e ampliare la base dei clienti chiave.  
Lancio di nuovi programmi di formazione di vendita per favorire miglioramenti continui della redditività.  
Reclutamento e assunzione di un team di vendita composto da [25] dipendenti.  
Svolgimento di tutte le indagini sui siti web all'interno di territori specifici per aumentare la base dei clienti potenziali.

