

FORMATO EUROPEO PER IL CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome

ANTONIO USAI

I

ESPERIENZA LAVORATIVA

• Da novembre '94 a febbraio 2021

FORMATORE EXECUTIVE E COACH

ATTIVITÀ SIGNIFICATIVE SVOLTE PER:

- **TELECOM ITALIA** : FORMAZIONE RETE VENDITA INDIRETTA; FORMAZIONE COORDINATORI, TEAM LEADER E OPERATORI DI CALL CENTER 187-191 (REGIONALI E NAZIONALI); FORMAZIONE COORDINATORI DI AGENZIA CANALE BUSINESS; FORMAZIONE RETE VENDITA DEDICATA ALLA CLIENTELA TOP
- **TIM**: FORMAZIONE RETE VENDITA DIRETTA E INDIRETTA (CANALE DEALER E AGENZIE BUSINESS PROMOTER); FORMAZIONE TEAM LEADER E OPERATORI DEL 119 MERCATO CENTRO E MERCATO LOMBARDIA: FORMAZIONE STAFF DI DIREZIONE GENERALE
- **NESTLE'** (FOOD): FORMAZIONE RETE VENDITA CANALE "FRESCO"
- **COMIFAR** (DISTRIBUZIONE PRODOTTI FARMACEUTICI): FORMAZIONE RETE VENDITA DIRETTA; FORMAZIONE E COACHING AREA MANAGER; PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE ACADEMY PER FARMACISTI E COLLABORATORI ; ATTUAZIONE PERCORSO FORMATIVO IN AREA RELAZIONALE E COMMERCIALE PER TITOLARI DI FARMACIA E COLLABORATORI
- **UNIFARM** (DISTRIBUZIONE PRODOTTI FARMACEUTICI): FORMAZIONE IN AREA COMUNICAZIONE, VENDITE, MARKETING, GESTIONE E GUIDA DEI COLLABORATORI A TITOLARI DI FARMACIA E COLLABORATORI
- **MONTBLANC**: FORMAZIONE BOUTIQUE MANAGER, FORMAZIONE RETE AGENTI DIRETTI, COACHING DIREZIONE COMMERCIALE
- **SEPHORA** (PROFUMERIE): FORMAZIONE STORE MANAGER
- **ZUCCHI** (ARREDO CASA): FORMAZIONE STORE MANAGER E ADDETTI NEGOZI DIRETTI
- **SIGMA COATINGS** (VERNICI): FORMAZIONE COMMERCIALE RETE VENDITA INDIRETTA
- **ZOODIACO** (ALIMENTI PER ANIMALI): SELEZIONE AREA MANAGER, FORMAZIONE COMMERCIALE RETE VENDITA DIRETTA, COACHING DIREZIONALE
- **FEDERMOBILI**: FORMAZIONE TITOLARI E RESPONSABILI DI NEGOZIO ASSOCIATI
- **CFMT** (CENTRO FORMAZIONE MANAGEMENT DEL TERZIARIO): FORMAZIONE A DIRIGENTI DI AREA COMMERCIALE E VENDITE DI AZIENDE ITALIANE E MULTINAZIONALI
- **AUCHAN** (GDO): FORMAZIONE IN AREA NEGOZIAZIONE SQUADRE DI DIREZIONE IPERMERCATI DEL NORD EST
- **IKEA**: FORMAZIONE IN AREA GESTIONE, GUIDA E MOTIVAZIONE DEI COLLABORATORI AI CAPI REPARTO DELLO STORE DI PADOVA

- COSTA CROCIERE: FORMAZIONE E COACHING ALLA RETE DEGLI AREA MANAGER
- WELCOME TRAVEL: INTERVENTI MOTIVAZIONALI DURANTE IL ROADSHOW
- VIAGGI BOLGIA (TRENTO): FORMAZIONE COMMERCIALE AI TITOLARI E ALLO STAFF DI AGENZIA
- TRAVEL QUOTIDIANO: INTERVENTI MOTIVAZIONALI AI TITOLARI DI AGENZIA DURANTE I TRAVEL OPEN DAY
- MEDIOLANUM VIAGGI (AGENZIA VIAGGI TOP TRAVEL): CONSULENZA IN AREA COMUNICAZIONE ORGANIZZATIVA E FORMAZIONE DEL PERSONALE INTERNO IN AREA COMUNICAZIONE RELAZIONALE E TEAM WORK
- HELKIN (TOUR OPERATOR SPECIALIZZATO IN VIAGGI STUDIO): CONSULENZA IN AREA RICERCA, SELEZIONE DEL PERSONALE, COMUNICAZIONE ORGANIZZATIVA; FORMAZIONE DELLA RETE COMMERCIALE E DEL MANAGEMENT
- WALT DISNEY: FORMAZIONE IN AREA NEGOZIAZIONE AL TEAM MEDIA DISTRIBUTION
- L'ERBOLARIO: FORMAZIONE IN AREA COMMERCIALE ALLA RETE VENDITA CANALE INDIRETTO
- SUPERMEDIA (HI-FI/ELETRONICA): FORMAZIONE RESPONSABILI DI NEGOZIO E ASSISTENTI ALLA VENDITA NEGOZI DIRETTI, COACHING AGLI AREA MANAGER E AI RESPONSABILI DI NEGOZIO
- TREE GROUP (HOLDING AGENZIE IMMOBILIARI): FORMAZIONE AI TITOLARI DI AGENZIE DELLA RETE GRIMALDI E PROFESSIONE CASA
- IMS HEALTH (CONSULENZE E SERVIZI PER IL SETTORE FARMACEUTICO): FORMAZIONE AI TITOLARI DI FARMACIA FREQUENTANTI LA PHARMACY SCHOOL IMS
- AMPLIFON: FORMAZIONE COMMERCIALE AGLI AREA MANAGER SUI TEMI DELLA GESTIONE, GUIDA E MOTIVAZIONE DEI COLLABORATORI E DELLA NEGOZIAZIONE STRATEGICA
- KWS (SEMENTI PER L'AGRICOLTURA): FORMAZIONE COMMERCIALE AGLI AGENTI E AGLI AREA MANAGER DELLA RETE VENDITA ITALIA
- ZURICH: FORMAZIONE COMMERCIALE ALLA RETE VENDITA DEL CONTACT CENTER NAZIONALE ZURICH CONNECT (OPERATORI, TEAM LEADER, OPERATION MANAGER)
- FONDIARIA-SAI: ROAD SHOW DI LANCIO DELLA COMMUNITY AZIENDALE DEDICATA ALLA RETE NAZIONALE DI SUBAGENTI
- UNIPOLSAI: ROAD SHOW MOTIVAZIONALE (A VALLE DELLA FUSIONE DELLE DUE COMPAGNIE) DEDICATO ALLA RETE NAZIONALE DI AGENTI E SUBAGENTI
- ADIDAS: FORMAZIONE COMMERCIALE ALLA RETE VENDITA, SOSTENENDO IL PERCORSO DI TRASFORMAZIONE DA RETE INDIRETTA A DIRETTA; FORMAZIONE E COACHING AGLI AREA MANAGER
- REEBOK: FORMAZIONE COMMERCIALE ALLA RETE VENDITA DIRETTA
- CITROEN: FORMAZIONE COMMERCIALE E MANAGERIALE AGLI AREA MANAGER DELLE DIVISIONI VENDITA, POST VENDITA E RICAMBI SUI TEMI DELLA NEGOZIAZIONE STRATEGICA
- PEUGEOT: FORMAZIONE COMMERCIALE E MANAGERIALE AGLI AREA MANAGER DELLA DIVISIONE VENDITA
- RENAULT TRUCKS: PERCORSO DI EVOLUZIONE MANAGERIALE DESTINATO AGLI AREA MANAGER VENDITA E POST VENDITA
- BANCA SELLA: FORMAZIONE AI FORMATORI DEL GRUPPO BANCARIO SUI TEMI DELLA GESTIONE DELL'AULA E DI INTERPRETAZIONE DEL RUOLO
- GRUPPO GENERALI: FORMAZIONE FORMATORI AI TRAINER SPECIALIST OPERANTI SUL TERRITORIO NAZIONALE
- ARTSANA: FORMAZIONE E COACHING AGLI AREA MANAGER DELLA RETE VENDITA AZIENDALE
- CANON: FORMAZIONE COMMERCIALE ALLA RETE DEGLI "AMBASCIATORI" DEL BRAND
- SAMSUNG: FORMAZIONE COMMERCIALE AI RESPONSABILI DELLA RETE PROMOTER
- RICOH: FORMAZIONE E COACHING AGLI AREA MANAGER DELLA RETE VENDITA INDIRETTA
- ENEL: FORMAZIONE E COACHING AI COORDINATORI E AI CHANNEL MANAGER DEL CANALE SMART AGENT E PUNTI ENEL PARTNER
- SAN PELLEGRINO: SEMINARI DI FORMAZIONE DESTINATI AL MIDDLE MANAGEMENT
- CIF (COMITATO PER L'IMPREDITORIA FEMMINILE DELLA CAMERA DI COMMERCIO DI SALERNO): FORMAZIONE MANAGERIALE E COACHING STRATEGICO ALLE DIRIGENTI E TITOLARI
- OBBIETTIVO LAVORO (LAVORO INTERINALE): FORMAZIONE RETE COMMERCIALE
- PARCO SCIENTIFICO E TECNOLOGICO DI SALERNO: FORMAZIONE ORIENTATA AL TEAM WORK E ALLO SVILUPPO DI ABILITÀ DI COMUNICAZIONE INTERPERSONALE DESTINATA AL PERSONALE INTERNO; SEMINARI DI FORMAZIONE DESTINATI AI DIRIGENTI DEL COMUNE DI SALERNO

- CIA MEDIANETWORK (MEDIA PLANNER): TECNICHE DI COMUNICAZIONE IN PUBBLICO PER I FUNZIONARI COMMERCIALI
- BONDUELLE (FOOD): LEADERSHIP E EMPOWERMENT PER LA RETE VENDITA INDIRETTA
- BUSINESS BANK ITALIA (TRADING): FORMAZIONE RETE COMMERCIALE E MANAGEMENT
- CLARO ITALIA (OTTICA): FORMAZIONE RETE FRANCHISEE, STORE MANAGER E ASSISTENTI ALLE VANDITE
- EUROCONSULT SIM (INTERMEDIAZIONE MOBILIARE): FORMAZIONE COMMERCIALE DEI PROMOTORI FINANZIARI
- GEAITALIA (FINANZIAMENTI E MUTUI): SELEZIONE E FORMAZIONE DELLA RETE COMMERCIALE NORD ITALIA
- PROFESSIONE CASA (FRANCHISING IMMOBILIARE): FORMAZIONE COMMERCIALE RETE VENDITA INDIRETTA LOMBARDIA
- EDIF (DISTRIBUZIONE MATERIALE ELETTRICO): FORMAZIONE MANAGEMENT, PERSONALE INTERNO E RETE VENDITA DELL'AREA PUGLIA IN AREA COMUNICAZIONE INTERPERSONALE, TEAM WORK E ORGANIZZAZIONE DELLE VENDITE
- UNIFARM (DISTRIBUZIONE PRODOTTI FARMACEUTICI): FORMAZIONE COMMERCIALE AI TITOLARI E COLLABORATORI DI FARMACIA ASSOCIATI
- LE COQ SPORTIF: FORMAZIONE COMMERCIALE ALLA RETE DI AGENTI NAZIONALE
- COBRA SECURITY (ANTIFURTO AUTO): FORMAZIONE RETE COMMERCIALE ITALIA
- INTERMEC TECHNOLOGIES (APPARECCHIATURE INFORMATICHE): FORMAZIONE RETE COMMERCIALE E MANAGEMENT
- JOBIZ.COM (WEB COMPANY): FORMAZIONE MANAGEMENT E PERSONALE INTERNO IN AREA COMUNICAZIONE RELAZIONALE E TEAM WORK
- SPORTLAND (DISTRIBUZIONE AL DETTAGLIO DI ARTICOLI SPORTIVI E SPORTWEAR): FORMAZIONE ADDETTI ALLE VENDITE E STAFF
- MAGALDI LIFE (FILIALE SUD ITALIA GAS MEDICALI DI SIAD-RIVOIRA): CONSULENZA IN AREA STRATEGICA E ORGANIZZATIVA; FORMAZIONE DEL MANAGEMENT E DELLA RETE COMMERCIALE DEDICATI AL CANALE FARMACIE
- STABIAGAS (PRODUZIONE E DISTRIBUZIONE GAS TECNICI): COACHING DIREZIONALE, FORMAZIONE COMMERCIALE ALLA RETE VENDITA E FORMAZIONE IN AMBITO RELAZIONALE AL PERSONALE INTERNO
- STARPUR (PRODUZIONE INFISSI ALLUMINIO/LEGNO): FORMAZIONE RETE VENDITA DIRETTA E PERSONALE INTERNO IN AREA COMUNICAZIONE RELAZIONALE
- NORD BITUMI (PRODUZIONE GUAINA BITUMINOSE): FORMAZIONE RETE VENDITA DIRETTA
- GRUPPO GRA (DISTRIBUZIONE PRODOTTI/SERVIZI DI TELECOMUNICAZIONE): FORMAZIONE RETE VENDITA DIRETTA
- CONSORZIO DEI COMUNI TARENTINI (FORMAZIONE PUBBLICA AMMINISTRAZIONE/ENTI LOCALI): FORMAZIONE DEL CORPO DI POLIZIA MUNICIPALE DEL TARENTINO IN AREA COMUNICAZIONE RELAZIONALE E MIGLIORAMENTO DEI RAPPORTI CON IL PUBBLICO; FORMAZIONE DESTINATA A DIRIGENTI E SEGRETARI COMUNALI IN AREA GESTIONE DEL CAMBIAMENTO, TEAMWORK, PROBLEM SOLVING, GESTIONE DEI CONFLITTI, NEGOZIAZIONE SINDACALE; FORMAZIONE DESTINATA A DIRIGENTI, FUNZIONARI E OPERATORI DI AREA SOCIO-ASSISTENZIALE SUI TEMI DELLA QUALITA' DELLE RELAZIONI INTERPERSONALI, DEL RAPPORTO CON IL CLIENTE INTERNO ED ESTERNO, DELLA GESTIONE DEI GRUPPI E DELLE RIUNIONI DI LAVORO; COACHING A DIRIGENTI COMUNALI E AMMINISTRATORI; MEMBRO DI COMMISSIONI DI CONCORSO PER FUNZIONARI E DIRIGENTI
- UNIONE DEI COMUNI DELLA VALLE DI LEDRO: COORDINAMENTO CAMPAGNA DI INFORMAZIONE E SENSIBILIZZAZIONE AL REFERENDUM CONSULTIVO PER IL COMUNE UNICO DI LEDRO
- UNIONE DEI COMUNI DELL'ALTA ANAUNIA: COORDINAMENTO CAMPAGNA DI SENSIBILIZZAZIONE AL PROGETTO DI UNIONE DEI COMUNI E FORMAZIONE DEL PERSONALE COMUNALE
- COMUNE UNICO DI PREDAIA: COORDINAMENTO CAMPAGNA DI INFORMAZIONE E SENSIBILIZZAZIONE AL REFERENDUM CONSULTIVO PER IL COMUNE UNICO DI PREDAIA
- AZIENDA DEI SERVIZI SOCIALI DI BOLZANO (ATTIVITÀ DI FORMAZIONE SETTORE SOCIO-SANITARIO): FORMAZIONE PERSONALE INTERNO CASE DI RIPOSO ORIENTATA AL MIGLIORAMENTO DEL CLIMA RELAZIONALE CON IL PAZIENTE E CON IL PUBBLICO
- CO.GE.I.DE. (CONSORZIO DISTRIBUZIONE ACQUE): FORMAZIONE ORIENTATA AL TEAM WORK E ALLO SVILUPPO DI ABILITÀ DI COMUNICAZIONE INTERPERSONALE
- COMPAGNIA DELLE OPERE: FORMAZIONE COMMERCIALE DEI PROMOTORI DELLA SEDE DI MILANO E DEI SOCI DELLA PROVINCIA DI MILANO E COMO

• Da gennaio 1991 a ottobre 1994

SAT - CAGLIARI (DISTRIBUZIONE SISTEMI DI SICUREZZA E AUTOMAZIONE): RESPONSABILE DELLA SELEZIONE E DELLA FORMAZIONE DEL PERSONALE

• Da luglio 1982 a dicembre 1990

SFEI - CAGLIARI (DISTRIBUZIONE MATERIALE ELETTRICO): DIRETTORE DEL PERSONALE E RESPONSABILE DELLA FORMAZIONE

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 1990 - LAUREA IN PSICOLOGIA CON SPECIALIZZAZIONE IN PSICOLOGIA DEL LAVORO
- 1994 - ISTRUTTORE AUTORIZZATO METODO STRUKTOGRAMM
- 1997 - MASTER PNL
- 2006 - 1° LIVELLO "L'ARTE DEL COACHING" - PNL META - MILANO
- 2007 - INTERNATIONAL MASTER COACHING COURSE – PA NETWORK – PARIGI
- 2008 - MASTER IN PROBLEM SOLVING E COACHING STRATEGICO – GIORGIO NARDONE – AREZZO
- Dal 2009 - DOCENTE AL MAMAF - MASTER IN MARKETING MANAGEMENT NEL SETTORE FARMACEUTICO - UNIVERSITA' DI PAVIA
- DOCENTE DELLA PHARMACY SCHOOL DI IMS HEALTH

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI.

DAL 1972, A PARTIRE DALLE SCUOLE BASE, ATTIVITÀ SPORTIVE (CALCIO) FINO A LIVELLO SEMIPROFESSIONISTICO (1986).

DAL 1993 AL 1995 ALLENATORE DI CALCIO A 5 A LIVELLO PROFESSIONISTICO.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

DA 25 ANNI IMPEGNATO A TITOLO PERSONALE IN ATTIVITÀ UMANITARIE.

DAL 2001 CO-FONDATORE ONLUS "TRAME AFRICANE", IMPEGNATA ATTIVAMENTE IN PROGETTI UMANITARI IN AFRICA, CON RESPONSABILITÀ DI COORDINATORE DELL'ATTIVITÀ DI COMUNICAZIONE.

DAL 2004 CO-FONDATORE ONLUS "WORK FOR THE WORLD", IMPEGNATA ATTIVAMENTE IN PROGETTI UMANITARI IN SUDAMERICA, CON RESPONSABILITÀ DI COORDINATORE DELL'ATTIVITÀ DI COMUNICAZIONE.

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

Competenze non precedentemente indicate.

AREE TEMATICHE DI COMPETENZA:

- COMUNICAZIONE INTERPERSONALE E QUALITÀ DELLE RELAZIONI
- COMUNICAZIONE IN PUBBLICO
- SCRITTURA FUNZIONALE
- METODOLOGIA DELLE VENDITE
- GESTIONE E GUIDA DEI COLLABORATORI
- MOTIVAZIONE E AUTOMOTIVAZIONE
- NEGOZIAZIONE
- LEADERSHIP
- SELEZIONE DEL PERSONALE E ASSESSMENT
- COACHING STRATEGICO

ROVERETO, 11 MAGGIO 2021