



Curriculum Vitae Europass

Prof. Dott. Luigia Gabriele
Docente a contratto del corso di Blockchain Economics
Docente a contratto del corso di Blockchain and Cryptocurrency



Contatti

Dipartimento di Management, Finanza e Tecnologia
Università LUM Giuseppe Degennaro
S.S. 100 km 18 – 70010, Casamassima (BA)
gabriele@lum.it

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Date
Lavoro o posizione ricoperti
Principali attività e responsabilità
Nome del datore di lavoro/Committente
Tipo di attività o settore
Capacità e competenze tecniche acquisite
Date
Lavoro o posizione ricoperti
Principali attività e responsabilità
Nome del datore di lavoro/Committente
Tipo di attività o settore
Capacità e competenze tecniche acquisite
Date
Lavoro o posizione ricoperti

2021 ad OGGI

CEO E CO-FOUNDER IZZ2IZZ – INNOVATION MANAGER STARTUP INNOVATIVA

Consulenza per lo sviluppo dell'Innovazione digitale in azienda. Avvio e gestione di processi di trasformazione digitale mediante la creazione di un sistema integrato di **MARKETING BLOCKCHAIN E TECNOLOGIE ABILITANTI**.

Innovation Manager per

- aziende
- sviluppo prodotti aziendali quali la piattaforma *IÈUMI*, piattaforma di certificazione in Blockchain

Ideazione e sviluppo dell'evento **Blockchain Garden**, l'evento più innovativo del Sud Italia dedicato alla tecnologia blockchain.

IZZ2IZZ SRL – STARTUP INNOVATIVA BARI (BA)

INNOVAZIONE MARKETING E BLOCKCHAIN PER AZIENDE E PA

Ascolto dei bisogni aziendali, conoscenza delle necessità di innovazione e Flessibilità delle imprese, integrazione processi digitali, gestione team eterogenei .

2025

PROFESSORE IN Blockchain Economics

Docente universitario per il corso di Laurea Magistrale in Innovation Management e Digital transformation

LUM –UNIVERSITÀ MEDITERRANEA - Casamassima (BA)

UNIVERSITÀ

Comunicazione, gestione dell'aula, alta formazione. .

2021 ad OGGI

ESPERTO MENTOR DEI TEAM PROGRAMMA ESTRAZIONE TALENTI DI A.R.T.I. Agenzia Regionale per la Tecnologia e l'Innovazione, Regione Puglia.



Principali attività e responsabilità	Consulenza per lo sviluppo e l'innovazione di nuove startup, supporto ai team nella definizione di processi innovativi di sviluppo di prodotti e/o mercati. In questi anni ho seguito in consulenza 9 team per le aree di competenza.
Nome del datore di lavoro/Committente	SPRINTX – BARI (BA)
Tipo di attività o settore	INCUBATORE CERTIFICATO DAL MISE PER PROGRAMMA ESTRAZIONE TALENTI DI A.R.T.I.
Capacità e competenze tecniche acquisite	<i>Ascolto dei bisogni aziendali, conoscenza delle necessità di innovazione e Flessibilità delle imprese, integrazione processi digitali, gestione team eterogenei .</i>
Date	GIUGNO 2025
Lavoro o posizione ricoperti	KEYNOTE SPEAKER
Principali attività e responsabilità	Relatrice su tecnologia Blockchain.
Nome del datore di lavoro/Committente	CASA DELLE TECNOLOGIE – Matera
Tipo di attività o settore	Laboratorio blockchain “ <i>Conosce la Blockchain per applicarla al settore culturale e creativo</i> ” Progetto Airfaire – casa delle Tecnologie
Capacità e competenze tecniche acquisite	<i>Comunicazione, Gestione aula.</i>
Date	MARZO 2025
Lavoro o posizione ricoperti	KEYNOTE SPEAKER
Principali attività e responsabilità	Relatrice su tecnologia Blockchain.
Nome del datore di lavoro/Committente	SUD UP – LECCE 19/20 GIUGNO
Tipo di attività o settore	Speech “ <i>La formazione in Blockchain come chiave di accesso e successo del territorio</i> ” <i>La Blockchain come Motore per la Puglia: Tecnologie, territori e nuovi modelli di sviluppo del business - 20 giugno 2025 - ore 16,00 – 17,00 - Castello Carlo V a Lecce</i>
Capacità e competenze tecniche acquisite	<i>Comunicazione, Gestione aula.</i>
Date	GENNAIO 2025
Lavoro o posizione ricoperti	KEYNOTE SPEAKER
Principali attività e responsabilità	Relatrice su tecnologia Blockchain.
Nome del datore di lavoro/Committente	TARANTO INNOVA – CONFCOMMERCIO TARANTO
Tipo di attività o settore	<ul style="list-style-type: none">• <i>Speech “Blockchain? Elementare Watson”</i>• <i>Speech “Ristorazione e commercio di prossimità: azioni e strategie di marketing abilitate dalla blockchain”</i>
Capacità e competenze tecniche acquisite	<i>Comunicazione, Gestione aula.</i>
Date	DICEMBRE 2024
Lavoro o posizione ricoperti	KEYNOTE SPEAKER
Principali attività e responsabilità	Relatrice su tecnologia Blockchain.
Nome del datore di lavoro/Committente	DEMDI UNIBA
Tipo di attività o settore	<ul style="list-style-type: none">• <i>IBA</i>



Capacità e competenze tecniche
acquisite

Date

Lavoro o posizione ricoperti

Principali attività e responsabilità

Nome del datore di lavoro/Committente

Tipo di attività o settore

Capacità e competenze tecniche
acquisite

Date

Lavoro o posizione ricoperti

Principali attività e responsabilità

Nome del datore di lavoro/Committente

Tipo di attività o settore

Capacità e competenze tecniche
acquisite

Date

Lavoro o posizione ricoperti

Principali attività e responsabilità

Nome del datore di lavoro/Committente

Tipo di attività o settore

Capacità e competenze tecniche
acquisite

Date

Lavoro o posizione ricoperti

Principali attività e responsabilità

Nome del datore di lavoro/Committente

Tipo di attività o settore

Capacità e competenze tecniche
acquisite

Date

Lavoro o posizione ricoperti

Principali attività e responsabilità

Nome del datore di lavoro/Committente

Tipo di attività o settore

Capacità e competenze tecniche
acquisite

Date

Comunicazione, Gestione aula.

NOVEMBRE 2024

SPEAKER

Relatrice su tecnologia Blockchain.

UNIVERSITA' SUSPSI – LUGANO (SVIZZERA)

- *Intervento su tecnologia Blockchain come leva per il Marketing ed il Design*
Comunicazione, Gestione aula.

NOVEMBRE 2024

MENTOR

Mentor su tecnologia Blockchain e Startup Impresa.

STARTUP WEEKEND - BARI

Mentor Team

Comunicazione, motivazione, ispirazione, affiancamento tecnico.

OTTOBRE 2024

SPEAKER

Relatrice su tecnologia Blockchain.

LUGANO LIFESTYLE (SVIZZERA)

- *Speech "Rivoluzionare l'Architettura e il Design con la tecnologia Blockchain"*
Comunicazione, Gestione aula.

MAGGIO 2024

SPEAKER

Relatrice su tecnologia Blockchain.

CASA DELLE TECNOLOGIE - MATERA

- *Speech "La blockchain? Una cosa semplice"*
Comunicazione, Gestione aula.

APRILE 2024

MENTOR

Mentor su tecnologia Blockchain e Startup Impresa.

UNSOPPABLE WOMAN – STARTUP ITALIA - UNIBA

Mentor Team

Comunicazione, motivazione, ispirazione, affiancamento tecnico.

APRILE 2024



Lavoro o posizione ricoperti
Principali attività e responsabilità
Nome del datore di lavoro/Committente
Tipo di attività o settore

Capacità e competenze tecniche
acquisite

Date

Lavoro o posizione ricoperti
Principali attività e responsabilità
Nome del datore di lavoro/Committente
Tipo di attività o settore

Capacità e competenze tecniche
acquisite

Date

Lavoro o posizione ricoperti
Principali attività e responsabilità

Nome del datore di lavoro/Committente
Tipo di attività o settore

Capacità e competenze tecniche
acquisite

Date

Lavoro o posizione ricoperti
Principali attività e responsabilità

Nome del datore di lavoro/Committente
Tipo di attività o settore

Capacità e competenze tecniche
acquisite

Date

Lavoro o posizione ricoperti
Principali attività e responsabilità

SPEAKER

Relatrice su tecnologia Blockchain.

BLOCKCHAIN GARDEN - POLITECNICO DI BARI

- *Speech "Blockchain? Una cosa semplice"*
 - *Blockchain Marketing – Sessione di approfondimento*
- Comunicazione, Gestione aula.*

MARZO 2024**SPEAKER**

Relatrice su Tecnologia Blockchain.

WEB-ECOM - BARI

- *Speech "E- Commerce 5.0 Sblocca il potenziale del tuo business con la Blockchain"*
 - *Serius Game: Gaming the Blockchain: Sapori e Segreti di Bari Vecchia*
- Comunicazione, Gestione aula.*

2021 - 2023**INNOVATION MANAGER**

Consulenza per lo sviluppo della innovazione digitale in azienda. Ridefinizione de processi interni e funnel di comunicazione al mercato. Avvio di un processo di trasformazione digitale mediante la creazione di un sistema integrato di marketing, phygital experience e Blockchain approach.

ADSUM SRL SOCIETA' BENEFIT - LECCE (LE)**ENTE DI FORMAZIONE**

Ascolto dei bisogni aziendali, conoscenza delle necessità di innovazione e Flessibilità delle imprese, integrazione processi digitali, gestione team eterogenei .

2020 - 2021**INNOVATION MANAGER**

Consulenza per lo sviluppo della innovazione digitale in azienda. Ridefinizione de processi interni e funnel di comunicazione al mercato. Avvio di un processo di trasformazione digitale mediante la creazione di un sistema integrato di marketing e phygital experience e blockchain strategy.

KAIROS ITALIA - LECCE (LE)**FORMAZIONE AZIENDALE E PROFESSIONALE – APL – INCUBATORE D'IMPRESA**

Ascolto dei bisogni aziendali, conoscenza delle necessità di innovazione e Flessibilità delle imprese, integrazione processi digitali, gestione team eterogenei .

2001 – OGGI**WEB MARKETING SPECIALIST – MARKETING MANAGER – INNOVATION MANAGER**

Affiancamento consulenziale per la definizione dei mercati di riferimento – target obiettivo e sviluppo di strategie di posizionamento.

Sviluppo di piani editoriali focalizzati alla CUSTOMER EXPERIENCE.

Affiancamento per la definizione delle strategie di marketing più avanzato con operazioni di profilazione e retargeting Lead (customer Journey, marketing audit).



Nome del datore di lavoro/Committente	Come consulente dell'A.R.T.I.: Consulenza per il lancio di startup e sviluppo della imprenditorialità. Affiancamento per il lancio progetti di E-commerce e business on line.
Tipo di attività o settore	
Capacità e competenze tecniche acquisite	Come Innovation Manager (certificato nell'Albo MIMIT): Consulenza per lo sviluppo di progetti di Innovazione orientati a gestire il cambiamento in Azienda, Aumentare la Flessibilità e migliorare le performance imprenditoriali.
Date	Come Innovation Manager secondo UNI 11814: Consulenza per lo sviluppo di progetti di Innovazione orientati a gestire il cambiamento in Azienda, aumentare la flessibilità e innovare coniugando strategie e performance imprenditoriali. Focus su Blockchain strategy.
Lavoro o posizione ricoperti	Founder & CEO blog: Aprireunnegoziok: Blog dedicato al retail indipendente, per supportare le realtà territoriali nella gestione delle azioni di marketing off line ed on line. Il blog conta ad oggi un'ottimo posizionamento on line e permette ai futuri imprenditori di comprendere come muoversi per le valutazioni di marketing legate al territorio in cui si posizionerà la futura attività commerciale.
Principali attività e responsabilità	LUIGIA GABRIELE Azienda individuale – BARI CONSULENZA Gestire Team di lavoro multidisciplinari e trasversali, nonché interagire con Il Management Aziendale per ridisegnare i processi dentro e fuori il web. Conoscenza approfondita dei funnel di web marketing, dei social e dei posizionamenti delle aziende. Customer Centricity, Imprenditorialità, Flessibilità, Change Management. 2014 ad OGGI TRAINER in aula per il Digital Marketing, evoluzione aziendale e Cambiamento in azienda. Formatore per l'area Web Marketing, Social Media Marketing, LinkedIn & Change Management. EROGAZIONE DI CORSI DI ALTA SPECIALIZZAZIONE IN: Marketing Digitale, Social Media sia per il settore BTB che per il settore BTC – digitalizzazione aziendale – LinkedIn - Digital Transformation & Change Management
Nome del datore di lavoro/Committente	SCUOLA DI PALO ALTO - MILANO (MI)
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE AZIENDALE PER L'INNOVAZIONE DIGITALE & CHANGE MANAGEMENT
Capacità e competenze tecniche acquisite	Ascolto dei bisogni aziendali, conoscenza delle necessità di innovazione e Flessibilità delle imprese, integrazione processi digitali, .
Date	2014 –2023
Lavoro o posizione ricoperti	FOUNDER BLOG DI MARKETING RETAIL “Aprireunnegoziok”
Principali attività e responsabilità	Ideatore e fondatore del blog di successo legato al Marketing Retail per piccole attività indipendenti. Supporto nello sviluppo di attività imprenditoriali e gestione dei cambiamenti di mercato.
Nome del datore di lavoro/Committente	LUIGIA GABRIELE
Tipo di attività o settore	WEB MARKETING E INBOUND MARKETING
Capacità e competenze tecniche acquisite	Gestione di blog aziendali, E-commerce servizi e prodotti, Imprenditorialità, Customer Centricity.
Date	SETTEMBRE 2019
Lavoro o posizione ricoperti	KEYNOTE SPEAKER
Principali attività e responsabilità	Relatore in convegni legati alla integrazione delle figure professionali con il digitale.



Nome del datore di lavoro/Committente

Tipo di attività o settore

Capacità e competenze tecniche
acquisite

Date

Lavoro o posizione ricoperti

Principali attività e responsabilità

Nome del datore di lavoro/Committente

Tipo di attività o settore

Capacità e competenze tecniche
acquisite

Date

Lavoro o posizione ricoperti

Principali attività e responsabilità

Nome del datore di lavoro/Committente

Tipo di attività o settore

Capacità e competenze tecniche
acquisite

Date

Lavoro o posizione ricoperti

Principali attività e responsabilità

Nome del datore di lavoro/Committente

Tipo di attività o settore

Capacità e competenze tecniche
acquisite

Date

Lavoro o posizione ricoperti

Principali attività e responsabilità

Nome del datore di lavoro/Committente

Tipo di attività o settore

Capacità e competenze tecniche
acquisite

Date

Lavoro o posizione ricoperti

Principali attività e responsabilità

ORDINE DEGLI PSICOLOGI DI BARI

Speech evento "Psicologia in digitale" - LinkedIn e la costruzione del Network

LinkedIn e creazione di Network, Flessibilità, Gestione aula.

GIUGNO 2019

FORMATORE

Formazione all'interno del progetto "Comunicazione nell'era digitale" progetto che ha coinvolto una popolazione minima di 80 persone appartenenti ad un'azienda con almeno 10.000 dipendenti.

MENARINI E SCUOLA DI PALO ALTO

Formazione

Customer Centricity, Gestione delle obiezioni, Gestione aula.

MAGGIO 2019

FORMATORE

Formazione all'interno del progetto "Verso la tripla AAA" progetto che ha coinvolto una popolazione minima di 80 persone appartenenti ad un'azienda con almeno 10.000 dipendenti.

UNICA E SCUOLA DI PALO ALTO

Formazione

Customer Centricity, Imprenditorialità, Gestione aula.

MAGGIO 2019

KEYNOTE SPEAKER

Relatore in convegni legati alla integrazione delle figure professionali con il digitale.

IMPACT HUB BARI -

Speech evento - LinkedIn e la costruzione del Network

LinkedIn e creazione di Network, Imprenditorialità, Cambiamento.

2013 – 2019

CONSULENTE WEB MARKETING STRATEGY

CONSULENTE WEB Marketing per i progetti ON LINE della Scuola di Palo Alto

SCUOLA DI PALO ALTO - MILANO

BUSINESS E FORMAZIONE MANAGERIALE

Approfondimenti SEO – SEM E LEAD GENERATION – Valorizzazione del Brand sui Motori di Ricerca – Funnel di Inbound marketing e di vendita BtoB on line. Analisi del Customer Journey e della Customer experience del cliente – Marketing Audit – Customer Centricity.

2016

TRAINER in aula per il Digital Marketing

Formatore per l'area Web Marketing, Social Media Marketing ed E- Commerce.

CORSO SPECIALIZZAZIONE IN: Marketing Digitale, SEO & SEM, Social Media sia per il settore BTB



Nome del datore di lavoro/Committente	TEC BOSCH - MILANO (MI) - BARI (BA) SCUOLA DI FORMAZIONE MANAGERIALE DEL GRUPPO BOSCH
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE PER L'INNOVAZIONE DIGITALE DEI GIOVANI
Capacità e competenze tecniche acquisite	Approfondimento su Buyers Persona, con particolare riferimento ai Millennial, conoscenza delle tecniche di web marketing rivolte a tale target, formazione sulla imprenditorialità, e la gestione del cambiamento.
Date	GIUGNO 2011 – MAGGIO 2014
Lavoro o posizione ricoperti	CONSULENTE MARKETING E WEB MARKETING - PROFESSIONISTA ASSOCIATO -
Principali attività e responsabilità	<i>Consulente Marketing strategico ed operativo, pianificazione strategica, comunicazione</i>
Nome del datore di lavoro/Committente	CHANCE SAS – BARI -
Tipo di attività o settore	CONSULENZA DI DIREZIONE ED INTEGRAZIONE AZIENDALE
Capacità e competenze tecniche acquisite	<i>Sviluppo analisi di progetti relativi alla integrazione tra off line ed on line, supporto per lo sviluppo di una nuova imprenditorialità legata alle evoluzioni digitali e cambiamento.</i>
Date	APRILE - DICEMBRE 2011
Lavoro o posizione ricoperti	CONSULENTE MARKETING PER LA FORMAZIONE E L'ACCOMPAGNAMENTO D'IMPRESA NELLA NUOVE REALTA' DIGITALI
Principali attività e responsabilità	<i>Intervento formativo sul "marketing territoriale e comunicazione di impresa", nell'ambito del Corso "Innovare il prodotto per le nuove opportunità" Settore Formazione Professionale, Azienda Emitech s.r.l. – POR PUGLIA – per Emitech Molfetta.</i>
Nome del datore di lavoro/Committente	EMITECH - MOLFETTA (BA)
Tipo di attività o settore	Settore industriale della Ricerca e Sviluppo – schermature elettromagnetiche
Capacità e competenze tecniche acquisite	Integrazione e sviluppo digitale dei processi aziendali, Customer Lifetime Value – Customer Centricity.
Date	NOVEMBRE 2010 – MAGGIO 2011
Lavoro o posizione ricoperti	CONSULENTE MARKETING E WEB MARKETING - PARTNER DELLA ASSOCIAZIONE
Principali attività e responsabilità	CONSULENTE WEB Marketing & Ricerche di mercato Sviluppo e riposizionamento marketing territoriale per Vibrotek (taranto), Lancio del progetto web: il controllo di gestione. Riposizionamento sul web della associazione Studi Economici <i>Ricerche di mercato on line per il settore agroalimentare.</i>
Nome del datore di lavoro/ Committente	STUDI ECONOMICI
Tipo di attività o settore	ASSOCIAZIONE DI RICERCA
Capacità e competenze tecniche acquisite	<i>Conoscenza approfondita di dinamiche legate alle ricerche di mercato on line, marketing audit per il Customer Centricity.</i>
Date	APRILE 2011
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione, relazione interpersonale, gestione gruppi
Principali attività e responsabilità	<i>INTERVENTO FORMATIVO SU "LA COMUNICAZIONE INTERPERSONALE", nell'ambito del Corso "Corso di qualificazione ed avviamento dell'attività di amministratore condominiale e immobiliare", sede Bari.</i>
Nome del datore di lavoro/Committente	ANACI – ASSOCIAZIONE NAZIONALE AMMINISTRATORI DI CODOMINIO E GESTIONI DI IMMOBILI (BA) ASSOCIAZIONE DI FORMAZIONE E CONSULENZA
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE per professionisti.



Capacità e competenze tecniche acquisite	Relazioni interpersonali, gestione d'aula – Imprenditorialità – Change management.
Date	AGOSTO 2001 – DICEMBRE 2010
Lavoro o posizione ricoperti	SOCIO FONDATORE – MARKETING MANAGER – WEB MARKETING SPECIALIST
Principali attività e responsabilità	Ricerche di mercato, Piani di marketing, piani di marketing operativi, Pianificazione strategica, Progetti di Comunicazione, Sviluppo di eventi esclusivi. Progetti di marketing internazionale, progetti di marketing agroalimentare. Novembre 2007: <u>tra i primi 10 nel PREMIO NAZIONALE DI MARKETING indetto da Adico Milano: unico progetto del Sud Italia ritenuto valido che ha raggiunto la rosa dei primi 10 nella categoria PMI.</u>
Nome del datore di lavoro/Committente	ASSOCIATI GABRIELE & D'ACCOLTI - BARI –
Tipo di attività o settore	STUDIO ASSOCIATO DI PROFESSIONISTI IN MARKETING E COMUNICAZIONE
Capacità e competenze tecniche acquisite	Integrazione e sviluppo di processi aziendali off line e on line, sviluppo di attività di “branding positioning”, sviluppo di nuovi mercati on line mediante processi di business e digital model. Customer Centricity – Imprenditorialità - Flessibilità – Gestione del cambiamento.
Date	GENNAIO - APRILE 2010
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SULLA “COMUNICAZIONE DI IMPRESA ED IL SERVIZIO AL CLIENTE”, nell'ambito del progetto “Il cliente: vero valore dell'azienda” Settore Commercio, Turismo e Servizi, Azienda Gruppo Megamark - FONDO FOR.TE
Nome del datore di lavoro/Committente	INFIERI - BARI (BA) ENTE DI FORMAZIONE
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE AZIENDALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Gestire il cliente dentro e fuori il web attraverso percorsi di e-mail marketing e funnel di conversione – Customer Centricity – Flessibilità – Change management.
Date	GENNAIO – DICEMBRE 2009
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SULLA “COMUNICAZIONE DI IMPRESA ED IL SERVIZIO AL CLIENTE NEL SETTORE AGROALIMENTARE”, nell'ambito del progetto “Il cliente: vero valore dell'azienda” Settore Commercio, Turismo e Servizi , Azienda Gruppo Megamark - FONDO FOR.TE
Nome del datore di lavoro/Committente	INFIERI – BARI (BA) ENTE DI FORMAZIONE
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE AZIENDALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Relazioni interpersonali, gestione d'aula e gruppi di lavoro – comunicazione d'impresa – posizionamento del brand settore agroalimentare.
Date	GENNAIO - SETTEMBRE 2009
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE digital marketing e comunicazione d'impresa
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SULLA “COMUNICAZIONE DI IMPRESA”, nell'ambito del progetto “Far crescere i dipendenti per far crescere in competitività l'azienda” Settore Commercio, Turismo e Servizi, Azienda Gruppo Cannillo - FONDO FOR.TE
Nome del datore di lavoro/Committente	INFIERI - BARI (BA) ENTE DI FORMAZIONE
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE AZIENDALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Gestire i clienti, gestire la relazioni, la customer experience del cliente. Customer Centricity – cambiamento.



Date	MAGGIO - GIUGNO 2009
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE digital marketing
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SUL "WEB MARKETING, BUSINESS, BUSINESS TO BUSINESS, BUSINESS TO CONSUMER", nell'ambito del progetto "Corso sintetico di e-commerce" POR PUGLIA 2007/2013
Nome del datore di lavoro/Committente	CNIPA - BARI (BA) ENTE DI FORMAZIONE
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE AZIENDALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	E-commerce e i differenti canali di vendita on line, il customer Journey del cliente. Customer Centricity – Flessibilità'.
Date	APRILE 2009
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SU "LA COMUNICAZIONE INTERPERSONALE", nell'ambito del Corso "Corso di qualificazione ed avviamento dell'attività di amministratore condominiale e immobiliare", sede Bari
Nome del datore di lavoro/Committente	ANACI – ASSOCIAZIONE NAZIONALE AMMINISTRATORI DI CODOMINIO E GESTIONI DI IMMOBILI (BA) ASSOCIAZIONE DI FORMAZIONE E CONSULENZA
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE PROFESSIONALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Relazioni interpersonali, Comunicazione verso target specifici, gestione di Team e di riunioni. Customer Centricity – Imprenditorialita'.
Date	MARZO 2008 – MARZO 2009
Lavoro o posizione ricoperti	DIRETTORE MARKETING E ACCOMPAGNAMENTO ALLA INNOVAZIONE DIGITALE
Principali attività e responsabilità	<i>Sviluppo dell'area marketing dell'emittente televisiva, ideazione di progetti innovativi, avvio della piattaforma on-line della emittente, Gestione della comunicazione della emittente ed affiancamento per tutte le operazioni di riposizionamento del brand. Sviluppo totale di progetti di marketing territoriale: dalla Individuazione delle opportunità di mercato alla realizzazione concreta del progetto: :</i>
Nome del datore di lavoro/Committente	ANTENNA SUD (Edivision SPA) – BARI
Tipo di attività o settore	EMITTENTE TELEVISIVA
Capacità e competenze tecniche acquisite	Affinare processi di business anche per piccole realtà territoriali, gestione di team eterogenei, affiancamento nel passaggio generazionale. Customer Centricity – Imprenditorialita' – Flessibilità' – Tensione al cambiamento.
Date	GENNAIO – DICEMBRE 2008
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SU "MARKETING", nell'ambito del progetto "ICT Marketing Manager" POR PUGLIA 2000/2006 (completamento di programmazione)
Nome del datore di lavoro/Committente	INFIERI – BARI (BA) ENTE DI FORMAZIONE
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE AZIENDALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Relazioni interpersonali, gestione d'aula, Customer Centricity, Flessibilità.



Date	GENNAIO – DICEMBRE 2008
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SU “WEB ADVERTISING”, nell’ambito del progetto “ICT Marketing Manager” POR PUGLIA 2000/2006 (completamento di programmazione)
Nome del datore di lavoro/Committente	INFIERI – BARI (BA) ENTE DI FORMAZIONE
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE AZIENDALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Relazioni interpersonali, gestione d’aula, Customer Centricity, Flessibilità.
Date	APRILE 2007
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SU “LA COMUNICAZIONE INTERPERSONALE”, nell’ambito del Corso “Corso di qualificazione ed avviamento dell’attività di amministratore condominiale e immobiliare”, sede Bari
Nome del datore di lavoro/Committente	ANACI – ASSOCIAZIONE NAZIONALE AMMINISTRATORI DI CODOMINIO E GESTIONI DI IMMOBILI (BA) ASSOCIAZIONE DI FORMAZIONE E CONSULENZA
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE PROFESSIONALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Relazioni interpersonali, Comunicazione verso target specifici, gestione di Team e di riunioni, imprenditorialità, Customer Centricity, Flessibilità.
Date	FEBBRAIO 2006
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SU “LA COMUNICAZIONE INTERPERSONALE”, nell’ambito del Corso “Corso di qualificazione ed avviamento dell’attività di amministratore condominiale e immobiliare”, sede Bari
Nome del datore di lavoro/Committente	ANACI – ASSOCIAZIONE NAZIONALE AMMINISTRATORI DI CODOMINIO E GESTIONI DI IMMOBILI (BA) ASSOCIAZIONE DI FORMAZIONE E CONSULENZA
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE PROFESSIONALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Team Management, Customer Centricity.
Date	NOVEMBRE – DICEMBRE 2004
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SULLA “RELAZIONE CON IL CLIENTE”, nell’ambito del progetto “MANPOWER ADDETTO CALL CENTER”
Nome del datore di lavoro/Committente	IFOA SISTEMA – BARI (BA) ENTE DI FORMAZIONE
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE AZIENDALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Relazioni interpersonali, gestione del cliente attraverso strumenti di comunicazione, Customer Centricity.
Date	APRILE 2004
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SUL “MARKETING E COMUNICAZIONE D’IMPRESA”, nell’ambito del Corso di POR PUGLIA 2000/2006, “Creazione di impresa nel settore della comunicazione multimediale
Nome del datore di lavoro/Committente	PROMEZ – BARI (BA) ENTE DI FORMAZIONE
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE AZIENDALE.



Capacità e competenze tecniche acquisite	Il Marketing e la comunicazione tradizionale e l'integrazione con il digitale, marketing audit, Customer Centricity.
Date	FEBBRAIO 2004
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SU "LA COMUNICAZIONE INTERPERSONALE", nell'ambito del Corso "Corso di qualificazione ed avviamento dell'attività di amministratore condominiale e immobiliare", sede Bari
Nome del datore di lavoro/Committente	ANACI – ASSOCIAZIONE NAZIONALE AMMINISTRATORI DI CODOMINIO E GESTIONI DI IMMOBILI (BA) ASSOCIAZIONE DI FORMAZIONE E CONSULENZA
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE PROFESSIONALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Comunicazione interpersonali, gestione d'aula, strumenti di comunicazione per professionisti, imprenditorialità, Flessibilità, Customer Centricity.
Date	NOVEMBRE – DICEMBRE 2003
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SUL "MARKETING APPLICATO AD UN PROGETTO", nell'ambito del Corso di POR PUGLIA 2000/2006, "Esperta di Marketing on line "
Nome del datore di lavoro/Committente	PROMEZ – BARI (BA) ENTE DI FORMAZIONE
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE PROFESSIONALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Gestione progetti di marketing strategico/operativo, Project Management, Imprenditorialità, Flessibilità, tensione al cambiamento.
Date	OTTOBRE- NOVEMBRE 2003
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SUL "MARKETING APPLICATO AD UN PROGETTO", nell'ambito del Corso di POR PUGLIA 2000/2006, "Esperta di Marketing on line "
Nome del datore di lavoro/Committente	CIASU – BARI (BA) ENTE DI FORMAZIONE
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE PROFESSIONALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Relazioni interpersonali, gestione d'aula, Imprenditorialità, Flessibilità, Customer lifetime value.
Date	OTTOBRE 2003
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SUL "MARKETING", nell'ambito del Corso di POR PUGLIA 2000/2006, "Esperta di Marketing on line "
Nome del datore di lavoro/Committente	PROMEZ – BARI (BA) ENTE DI FORMAZIONE
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE PROFESSIONALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Marketing Applicato e Strategico, Customer Centricity.
Date	MAGGIO- GIUGNO 2003
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SU "MARKETING TURISTICO", nell'ambito del Corso "Tour Leader ", sede Alberobello
Nome del datore di lavoro/Committente	E.C.P.E.P.- ENTE PUGLIESE PER LA CULTURA POPOLARE E L'EDUCAZIONE PROFESSIONALE – ALBEROBELLO (BA) ENTE DI FORMAZIONE
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE PROFESSIONALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Relazioni interpersonali, gestione d'aula, Imprenditorialità, Flessibilità, Change Management.



Date	GIUGNO 2003
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SU "MARKETING TURISTICO", nell'ambito del Corso "Tecnico per la valorizzazione dei beni culturali ed ecclesiastici", sede Alberobello
Nome del datore di lavoro/Committente	E.C.P.E.P.- ENTE PUGLIESE PER LA CULTURA POPOLARE E L'EDUCAZIONE PROFESSIONALE – ALBEROBELLO (BA) ENTE DI FORMAZIONE
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE PROFESSIONALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Marketing Turistico, gestione d'aula, Customer Centricity.
Date	GENNAIO- APRILE 2003
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SUL "MARKETING TURISTICO", nell'ambito del Corso "Tour Leader", sede Alberobello
Nome del datore di lavoro/Committente	E.C.P.E.P.- ENTE PUGLIESE PER LA CULTURA POPOLARE E L'EDUCAZIONE PROFESSIONALE – ALBEROBELLO (BA) ENTE DI FORMAZIONE
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE PROFESSIONALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Marketing Turistico on line, Customer Journey, Marketing Audit.
Date	GENNAIO- APRILE 2003
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SUL "GESTIONE DELLE RISORSE UMANE", nell'ambito del Corso "Tour Leader", sede Alberobello
Nome del datore di lavoro/Committente	E.C.P.E.P.- ENTE PUGLIESE PER LA CULTURA POPOLARE E L'EDUCAZIONE PROFESSIONALE – ALBEROBELLO (BA) ENTE DI FORMAZIONE
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE PROFESSIONALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Gestione gruppi di lavoro, gestione d'aula, gestione risorse umane.
Date	GENNAIO- APRILE 2003
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SUL "TECNICA TURISTICA", nell'ambito del Corso "Tour Leader", sede Alberobello
Nome del datore di lavoro/Committente	E.C.P.E.P.- ENTE PUGLIESE PER LA CULTURA POPOLARE E L'EDUCAZIONE PROFESSIONALE – ALBEROBELLO (BA) ENTE DI FORMAZIONE
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE PROFESSIONALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Marketing Turistico incoming e outcoming.
Date	GENNAIO- APRILE 2003
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SU "IL MARKETING PER LA VALORIZZAZIONE DEI BENI CULTURALI ED ECCLESIASTICI", nell'ambito del Corso "Tecnico per la valorizzazione dei beni culturali ed ecclesiastici", sede Alberobello
Nome del datore di lavoro/Committente	E.C.P.E.P.- ENTE PUGLIESE PER LA CULTURA POPOLARE E L'EDUCAZIONE PROFESSIONALE – ALBEROBELLO (BA) ENTE DI FORMAZIONE
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE PROFESSIONALE.



Capacità e competenze tecniche acquisite	Marketing applicato alla promozione dei beni culturali.
Date	MARZO 2003
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SU "LA COMUNICAZIONE INTERPERSONALE", nell'ambito del Corso "Corso di qualificazione ed avviamento dell'attività di amministratore condominiale e immobiliare", sede Bari
Nome del datore di lavoro/Committente	ANACI – ASSOCIAZIONE NAZIONALE AMMINISTRATORI DI CODOMINIO E GESTIONI DI IMMOBILI (BA)
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE PROFESSIONALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Team management, Comunicazione interpersonale, Customer Centricity, Imprenditorialità.
Date	FEBBRAIO 2002
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SU "LA COMUNICAZIONE INTERPERSONALE", nell'ambito del Corso "Corso di qualificazione ed avviamento dell'attività di amministratore condominiale e immobiliare", sede Bari
Nome del datore di lavoro/Committente	ANACI – ASSOCIAZIONE NAZIONALE AMMINISTRATORI DI CODOMINIO E GESTIONI DI IMMOBILI (BA)
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE PROFESSIONALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Team management. Comunicazione interpersonale, Customer Centricity, Imprenditorialità.
Date	APRILE 2001 - AGOSTO 2001
Lavoro o posizione ricoperti	RESPONSABILE MARKETING E COMUNICAZIONE INTERNAZIONALE
Principali attività e responsabilità	Sviluppo marketing internazionale – area: unione europea
Nome del datore di lavoro/Committente	LEWER SRL COLLIANO (SA) –
Tipo di attività o settore	SOCIETÀ DI PRODUZIONE CALZATURE TECNICHE
Capacità e competenze tecniche acquisite	Gestione delle relazioni internazionali, posizionamento su mercati esteri del brand, Customer Experience, Flessibilità.
Date	APRILE 2001
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SU "LA COMUNICAZIONE INTERPERSONALE", nell'ambito del Corso "Corso di qualificazione ed avviamento dell'attività di amministratore condominiale e immobiliare", sede Bari
Nome del datore di lavoro/Committente	ANACI – ASSOCIAZIONE NAZIONALE AMMINISTRATORI DI CODOMINIO E GESTIONI DI IMMOBILI (BA)
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE PROFESSIONALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Team management. Comunicazione interpersonale, Customer Centricity.
Date	GIUGNO 1999 - MARZO 2001
Lavoro o posizione ricoperti	RESPONSABILE AREA MARKETING E COMUNICAZIONE (ON LINE E OFF LINE)
Principali attività e responsabilità	SETTORE DI CONSULENZA PER LE AZIENDE Ricerche di mercato, marketing, piani di promozione e comunicazione, merchandising, fiere, piani di web marketing, gestione di azioni promozionali e progetti di sviluppo prodotto/servizio. Gestione di innumerevoli progetti di marketing e comunicazione per il Sud Italia



Nome del datore di lavoro/Committente	Docente nei corsi di formazione del Consorzio ARTEMIDE (Pandora s.p.a. consorziata) nell'area del marketing e della comunicazione.
Tipo di attività o settore	PANDORA S.P.A. – BARI - SOCIETÀ DI CONSULENZA INTEGRATA ALLE IMPRESE SERVIZIO DI CONSULENZA DI ORGANIZZAZIONE E DIREZIONE AZIENDALE
Capacità e competenze tecniche acquisite	Gestione multipla di progetti, Project Management, Integration management, Customer Centricity, Chang Management, Flessibilità.
Date	MARZO 2000
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SU “LA COMUNICAZIONE INTERPERSONALE”, nell’ambito del Corso “Corso di qualificazione ed avviamento dell’attività di amministratore condominiale e immobiliare”, sede Bari
Nome del datore di lavoro/Committente	ANACI – ASSOCIAZIONE NAZIONALE AMMINISTRATORI DI CODOMINIO E GESTIONI DI IMMOBILI (BA)
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE PROFESSIONALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Team management. Comunicazione interpersonale.
Date	FEBBRAIO 1999
Lavoro o posizione ricoperti	DOCENTE comunicazione e relazione interpersonale
Principali attività e responsabilità	INTERVENTO FORMATIVO SU “LA COMUNICAZIONE INTERPERSONALE”, nell’ambito del Corso “Corso di qualificazione ed avviamento dell’attività di amministratore condominiale e immobiliare”, sede Bari
Nome del datore di lavoro/Committente	ANACI – ASSOCIAZIONE NAZIONALE AMMINISTRATORI DI CODOMINIO E GESTIONI DI IMMOBILI (BA)
Tipo di attività o settore	FORMAZIONE PROFESSIONALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Team management. Comunicazione interpersonale.
Date	1999
Lavoro o posizione ricoperti	DIPENDENTE SETTORE COMUNICAZIONE
Principali attività e responsabilità	<i>organizzazione e gestione di congressi</i>
Nome del datore di lavoro/Committente	CENTRO INTERNAZIONALE CONGRESSI BARI –
Tipo di attività o settore	ORGANIZZAZIONE DI CONGRESSI, CONVEGNI, ALLESTIMENTI SALE.
Capacità e competenze tecniche acquisite	Gestione e organizzazione di eventi.
Date	1998
Lavoro o posizione ricoperti	DIPENDENTE UFFICIO MARKETING
Principali attività e responsabilità	Marketing Territoriale: Analisi di competitività ente fiera, analisi della concorrenza in Italia, individuazione punti di forza dei progetti fieristici legati al territorio.
Nome del datore di lavoro/Committente	FIERA DEL LEVANTE BARI -
Tipo di attività o settore	ENTE AUTONOMO FIERA DEL LEVANTE
Capacità e competenze tecniche acquisite	Organizzazione eventi fieristici, approfondimento sugli strumenti di comunicazione dell’Ente Fieristico, Customer Centricity, Flessibilità, Change Management.
Date	1995 – 1996



Lavoro o posizione ricoperti
Principali attività e responsabilità
Nome del datore di lavoro/Committente
Tipo di attività o settore
Capacità e competenze tecniche
acquisite

COLLABORATORE MARKETING

Marketing territoriale: Analisi delle fiere e del potenziale territoriale. Coordinamento staff locale.

DATAMEDIA MILANO -**SOCIETÀ DI RICERCHE DI MERCATO E SONDAGGI DI OPINIONE**

Gestione di focus panel per ricerche di mercato. Audit su panel, marketing audit e Customer Centricity.

**ISTRUZIONE E
FORMAZIONE**

Date
Titolo della qualifica rilasciata
Principali tematiche/competenze
professionali acquisite
Nome e tipo d'organizzazione
erogatrice dell'istruzione e
formazione

2021

Attestato di partecipazione Corso "COMUNICARE CON IL KHR "

Gestione relazionale, Flessibilità e tensione al cambiamento nelle aziende e nelle persone. .

KAIROS ITALIA

Date
Titolo della qualifica rilasciata
Principali tematiche/competenze
professionali acquisite
Nome e tipo d'organizzazione
erogatrice dell'istruzione e
formazione

2021

Attestato di partecipazione evento "WORLD MARKETING SUMMIT 2021" con Philip Kotler

Customer Centricity, Imprenditorialità, Flessibilità e tensione al cambiamento nei mercati e nelle aziende.

LUISS Guido Carli

Date
Titolo della qualifica rilasciata
Principali tematiche/competenze
professionali acquisite
Nome e tipo d'organizzazione
erogatrice dell'istruzione e
formazione

2020

Attestato di partecipazione evento "WORLD MARKETING SUMMIT 2020" con Philip Kotler

Customer Centricity, Imprenditorialità, Flessibilità e tensione al cambiamento nei mercati e nelle aziende.

LUISS Guido Carli

Date
Titolo della qualifica rilasciata
Principali tematiche/competenze
professionali acquisite
Nome e tipo d'organizzazione
erogatrice dell'istruzione e
formazione

2019

Attestato di partecipazione evento "WORLD MARKETING SUMMIT 2019" con Philip Kotler e Moran Cerf

Customer Centricity, Imprenditorialità, Flessibilità e tensione al cambiamento nei mercati e nelle aziende.

LUISS Guido Carli

Date
Titolo della qualifica rilasciata
Principali tematiche/competenze
professionali acquisite

2016

Attestato di partecipazione al corso di specializzazione "Gestire il tempo e le attività"

Time Management



Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione

Date

Titolo della qualifica rilasciata

Principali tematiche/competenze professionali acquisite

Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione

Date

Titolo della qualifica rilasciata

Principali tematiche/competenze professionali acquisite

Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione

Date

Titolo della qualifica rilasciata

Principali tematiche/competenze professionali acquisite

Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione

Date

Titolo della qualifica rilasciata

Principali tematiche/competenze professionali acquisite

Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione

Date

Titolo della qualifica rilasciata

Principali tematiche/competenze professionali acquisite

Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione

Date

Titolo della qualifica rilasciata

Principali tematiche/competenze professionali acquisite

SCUOLA DI PALO ALTO

2013

"Target Navigator Specialist"

Specializzazione in Pianificazione strategica

ASSOCIAZIONE TARGET NAVIGATOR – Bari

2009

Attestato di Partecipazione al seminario di aggiornamento "3° Consumer & Retail Summit: L'evoluzione dei consumer, dinamiche criticità soluzioni"

Conoscenza dei trend i Mercato e delle evoluzioni de consumatore fuori e dentro il web.

IL SOLE 24 ORE – MILANO

2009

Attestato di Partecipazione al corso di specializzazione "La persona giusta al posto giusto"

Gestione risorse dei progetti

SCUOLA DI PALOALTO – MILANO

2009

Attestato di Partecipazione al Seminario di aggiornamento "3 giorni nel futuro: dal pensiero all'azione"

Intelligenza Emotiva, Visioni strategiche aziendali e professionali

MAX FORMISANO TRAINING – ROMA

2008

Attestato di Partecipazione al Corso di specializzazione in "Grafologia"

Analisi della persona attraverso la calligrafia

CREATTIVA – BARI

2008

Attestato di Partecipazione al Seminario di aggiornamento: "2° Consumer & Retail Summit: L'evoluzione dei consumer, dinamiche criticità soluzioni"

Approfondimento sul consumatore e sulle leve di acquisto



Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	IL SOLE 24 ORE – MILANO
Date	2008
Titolo della qualifica rilasciata	Attestato di Partecipazione al corso di specializzazione “PARTIRE DOPO PER ARRIVARE PRIMA : applicazioni del pensiero strategico ”
Principali tematiche/competenze professionali acquisite	Gestione strategica dell'impresa ed e problem solving
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	APCO – MILANO
Date	2008
Titolo della qualifica rilasciata	Attestato di Partecipazione al corso di aggiornamento “L'event marketing, leva ad alto valore aggiunto nell'ambito del communication mix”
Principali tematiche/competenze professionali acquisite	Gestione di eventi, interazione di eventi in una strategia di marketing digitale o tradizionale.
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	ADICO – MILANO
Date	2007
Titolo della qualifica rilasciata	Attestato di Partecipazione al Seminario di aggiornamento “Evolving marketing”
Principali tematiche/competenze professionali acquisite	Evoluzione del Marketing per grandi e piccole imprese rispetto ai uvi mercati emergenti e i nuovi canali digitali.
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	ADICO – MILANO
Date	2007
Titolo della qualifica rilasciata	Attestato di Partecipazione al Workshop “Il mestiere dell'Account”
Principali tematiche/competenze professionali acquisite	Identità , attività ruoli e competenze per gestire i clienti.
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	CLUB DEL MARKETING – BARI
Date	2004
Titolo della qualifica rilasciata	Attestato di Partecipazione al Corso di specializzazione “Modelling in real life” relatore David Gordon
Principali tematiche/competenze professionali acquisite	Tecniche di modellamento e ricalco per la gestione interpersonale e la definizione di obiettivi chiave della persona.
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	IKOS - BARI
Date	2002
Titolo della qualifica rilasciata	Attestato di Partecipazione al Seminario di aggiornamento “Marketing move's” relatore Philip Kotler



Principali tematiche/competenze professionali acquisite

Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione

Date

Titolo della qualifica rilasciata

Principali tematiche/competenze professionali acquisite

Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione

Date

Titolo della qualifica rilasciata

Principali tematiche/competenze professionali acquisite

Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione

Date

Titolo della qualifica rilasciata

Principali tematiche/competenze professionali acquisite

Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione

Date

Titolo della qualifica rilasciata

Principali tematiche/competenze professionali acquisite

Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione

Date

Titolo della qualifica rilasciata

Principali tematiche/competenze professionali acquisite

Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione

Date

Titolo della qualifica rilasciata

Evoluzione del Marketing e nuovi scenari di riferimento

CLUB DEL MARKETING E DELLA COMUNICAZIONE – VICENZA

2001

Specialista in Web Marketing -

Gestione di progetti web, integrazione di progetti on line con le strategie off line, digitalizzazione della azienda.

3 WEB MARKETING (CORSO ON LINE)

2001

Specialista in E-Commerce & Internet Marketing - MASTER

Il mondo delle vendite on line, i canali di vendita, le modalità di vendita per prodotti e servizi, gestionali e integrazioni con i magazzini, funnel e applicazioni chiave.

TAX CONSULTING FIRM - ROMA

1999/2000

Responsabile Della Linea Prodotto/Servizio"

Controllo di gestione ed organizzazione aziendale, comunicazione interna ed esterna, Sistemi di qualità, marketing – corso intensivo. .

CONSORZIO ARTEMIDE – BARI

2000

Attestato di partecipazione al Corso di specializzazione in "Marketing del vino"

Il Marketing applicato alla vendita e gestione dei Vini.

IFOA - BARI

2000

Attestato di partecipazione al Corso di specializzazione in "Simbolismo"

Tecniche di comprensione e analisi della gestione interpersonale e la definizione di obiettivi chiave della persona.

IKOS (ISTITUTO DI COMUNICAZIONE OLISTICA E SOCIALE – AREA MANAGEMENT) – BARI

2000

Attestato di partecipazione al Corso di specializzazione in "Programmazione Neuro Linguistica"



Principali tematiche/competenze professionali acquisite	Approfondimento sulla PNL nella comunicazione interpersonale e di gruppo
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	IKOS (ISTITUTO DI COMUNICAZIONE OLISTICA E SOCIALE – AREA MANAGEMENT) – BARI
Date	2000
Titolo della qualifica rilasciata	Attestato di partecipazione al Corso di specializzazione in "Comunicazione non verbale"
Principali tematiche/competenze professionali acquisite	Tecniche di gestione della comunicazione non verbale strategiche nella gestione interpersonale e di gruppo
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	IKOS (ISTITUTO DI COMUNICAZIONE OLISTICA E SOCIALE – AREA MANAGEMENT) – BARI
Date	1999
Titolo della qualifica rilasciata	Addetta al sistema di Qualità Aziendale - Corso intensivo
Principali tematiche/competenze professionali acquisite	Sviluppo di sistemi di qualità aziendale e approccio aziendale alla loro gestione
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	CONSORZIO ARTEMIDE – BARI
Date	1993 – 1998
Titolo della qualifica rilasciata	Dottore in Scienze della Comunicazione LAUREA IN SCIENZE DELLA COMUNICAZIONE (MAGISTRALE/SPECIALISTICA – VECCHIO ORDINAMENTO) INDIRIZZO COMUNICAZIONE ISTITUZIONALE E D'IMPRESA Tesi di laurea sperimentale in "Strumenti e strategie della Comunicazione D'impresa". VOTAZIONE 110/ 110 <i>CUM LAUDE</i> Marketing, ricerche di mercato, comunicazione
Principali tematiche/competenze professionali acquisite	
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	LUMSA – LIBERA UNIVERSITÀ M.SS. ASSUNTA ROMA
Date	1988 – 1993
Titolo della qualifica rilasciata	DIPLOMA DI MATURITA' CLASSICA
Principali tematiche/competenze professionali acquisite	Lingua italiana, lingue classiche.
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	LICEO- GINNASIO "SOCRATE" - BARI

**Accreditamento presso
albi**

**Dal 2015 - ESPERTO NELLO STARTUP DI IMPRESA - Albo ufficiale PIN — A.R.T.I. –
Agenzia Regionale per la Tecnologia e l’Innovazione – Puglia.**

**Dal 2019 - INNOVATION MANAGER – ALBO Ufficiale MIMIT (Ministero delle imprese e
del made in Italy – ex MISE). per le seguenti aree di intervento:**

1.N - Integrazione e sviluppo digitale dei processi aziendali

1.O - Programmi di digital Marketing, quali processi trasformativi e abilitanti per l’innovazione di tutti i processi di valorizzazione di marchi e segni distintivi (c.d. "branding) e sviluppo commerciale verso mercati

**Dal 2024 - INNOVATION MANAGER secondo UNI 11814, certificato n° 56 – M rilasciato
da Apave Italia CPM inserita nella banca dati di ACCREDIA – ENTE ITALIANO DI
ACCREDITAMENTO**

Lingue

Italiano Madrelingua

Inglese

Comprensione		Parlato		Scritto
Ascolto	Lettura	Interazione orale	Produzione orale	
B2	B2	B2	B2	B2

**CAPACITÀ E COMPETENZE
ORGANIZZATIVE**

Coordinamento di persone, organizzazione d gruppi di lavoro e loro supervisione, acquisite sin dalle prime attività lavorative.

**CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE**

Gestione gruppi e aule. Web: conoscenza approfondita dei motori di ricerca, e delle logiche di posizionamento sul web - Wordpress. Blockchain: conoscenza approfondita.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e del Regolamento (UE) 2016/679 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 27 aprile 2016, relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali, nonché alla libera circolazione di tali dati. Consapevole che ai sensi degli art. 46 e 76 del D.P.R. 445/2000: le dichiarazioni mendaci, le falsità negli atti e l'uso di atti falsi sono punite ai sensi del Codice penale e delle leggi speciali in materia, il sottoscritto dichiara sotto la propria responsabilità, che le informazioni contenute nel presente Curriculum Vitae corrispondono a verità.

Bari, 02/12/ 2025