

INFORMAZIONI PERSONALI

Luciana Fedi



📍 Lastra a Signa
☎️ 3756435732
✉️ contatto@lucianafedi.com
🌐 www.lucianafedi.com

Sesso F | Data di nascita | Nazionalità Italiana

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

2017 ad oggi. Sviluppo PG Srl Comunicazione, Selezione del personale, Scouting IT solutions, Social media and webmarketing.

2010 - 2017 Ark Srl. Concept, Comunicazione, Selezione del personale, Social media and web, consulenza gastronomica.

Progetti aziendali. Start up. The Food S.r.l. fondazione e sviluppo di azienda di servizi per la consegna di pietanze per conto di ristoranti di Firenze.

2008 - 2009 presso TD Group S.p.a. in qualità di commerciale SAP centro Italia

2006 - gennaio 2008 presso Infracom S.p.a. in qualità di commerciale SAP centro Italia.

settembre 2005 – gennaio 2006

presso il Gruppo Abaco S.p.a. di Prato, in qualità di commerciale senior per lo sviluppo della business unit relativa alla piattaforma ERP Microsoft Navision, con obiettivi di integrazione della divisione networking, sicurezza ed infrastrutture.

settembre 2003 – luglio 2005 :

- consulente per attività di sviluppo commerciale sul territorio toscano per la **OPC Group S.p.a.** Milano, società di informatica applicata al Network Mngmt., System Mngmt., e-Security, Storage, cabling, web agency. Progettazione eventi Marketing sul territorio.

Collaborazioni sporadiche:

- consulente per attività di formazione, per la Società **Sinergetica S.p.a.** Milano, società di consulenza aziendale. Erogati corsi per grandi imprese sui temi: tecniche di vendita, comunicazione, valutazione del potenziale.
- consulente per attività di sviluppo, selezione nuovi clienti per **EnginSoft S.p.a.** Bergamo, società di Ingegneria ed informatica applicata all'Ottimizzazione;

luglio 2000-agosto 2003 presso la **Electronic Idea S.p.A. (*)** Gruppo Monte dei Paschi, in qualità di Direttore Commerciale. La Società si occupa di produzione software per integrazione di servizi quali pagamenti, reportistica dati, fiscalità, soluzioni in rete e stand-alone, soluzioni per sistemi di pagamento in internet e mobile.

Il ruolo all'interno della Società:

- affiancamento al personale commerciale della Rete Banca, su trattative strategiche nella divisione Grandi Gruppi e Major Account;
- presidio del mercato con prodotti propri o in partnership;
- gestione risorse di segreteria commerciale;
- gestione progetti, individuazione di commesse che possano essere trasformate in prodotto;
- comunicazione aziendale interna, verso la rete di distribuzione (1800 sportelli bancari, 50 punti vendita professionali);
- presidio dei canali virtuali di distribuzione quale call center ed internet;
- comunicazione aziendale esterna, strategie no brand per il mercato end-user, strategie co-brand per il BtoB.

Tipologia di contratto: dirigente industria, tempo indeterminato.

(*) vedi 1997-1999. Questa società nasce dall'acquisizione del ramo d'impresa di Biglietto Elettronico.

2000 (gennaio-giugno): attività di formazione per la **Società Feed Back** (sub. *Sinergetica* di Milano) di Roma, in qualità di esperto in tecniche di vendita e comunicazione aziendale. Erogate circa 600 ore di formazione per un periodo di 9 mesi.

1997-1999: presso la **Biglietto Elettronico S.r.l.** di Roma, società di produzione sistemi di biglietteria informatizzati con Dbase centralizzato. In qualità di Responsabile Commerciale area Cultura e Progetti Strategici.

Il ruolo comprendeva:

- presidio del mercato con i prodotti/servizi;
- comunicazione aziendale interna, verso la rete di distribuzione (1200 sportelli Banca di Roma, 30 punti vendita professionali);
- presidio dei canali di distribuzione virtuale quale call center ed internet;
- presidio del progetto di partnership commerciale con il Gruppo Monte dei Paschi di Siena, che si è convertito e concretizzato, nell'acquisizione del ramo d'azienda, e nella nascita della attuale **Electronic Idea S.p.A. (*)**

Tipologia di contratto: collaborazione coordinata e continuativa.

1996: presso la **Basilichi Sviluppo S.p.A.** di Firenze, industria software, in qualità di Product Marketing Manager. Nei settori del Turismo, Pubblica Amministrazione, Beni Culturali, Sanità.

1994-1995: gravidanza e puerperio.

Aprile 1990 – 1993: presso la **Soft Group & Ass. di Milano**, società dealer software CAD-CAM Computervision, con competenze territoriali su Lombardia, Toscana, Liguria, Lazio. In qualità di Direttore Commerciale.

Novembre 1987 - Marzo 1990: presso la **Dedo Sistemi S.p.A.** di Firenze. Responsabile Commerciale Divisione CAD-CAM (progettazione meccanica informatizzata), prodotto software Computervision. Competenze territoriali Toscana, Lazio.

1985-1987: **Litomaster S.r.l.** di Firenze, mansioni di tecnico reprocamera e linotronic 300.

1984-1985: **Massaini Paolo S.r.l.** di Scandicci, contabilità e programmazione su IBM S 2.

1983-1984: **Istituto IDI di Firenze**, responsabile delle pubblicazioni dell'istituto.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Studi:

1982 Maturità scientifica.

Corsi:

- 1983 Corsi professionali di dattilografia, contabilità, programmazione RPGII.
- 1989 Tecniche di vendita e comunicazione aziendale con la Soc. Mario Silvano di Milano.
- 1990 First Certificate presso British Institute di Firenze.
- 2000 Livello Practitioner presso Istituto di Programmazione Neurolinguistica di Bologna (ric. Internaz).
- 2001 Livello Master presso Istituto di Programmazione Neurolinguistica di Bologna.
- 2002 Assistentato al Practitioner presso la sede IIPNL Bologna.
- 2004 Iscritta al Master Advanced presso la sede IIPNL Bologna.

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue	COMPRENSIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	B1	B1	B2	B2	B1
First Certificate British Inst.					

Livelli: A1/A2: Utente base - B1/B2: Utente intermedio - C1/C2: Utente avanzato
[Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue](#)

Dati personali 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".