

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Da giugno 2020 ad oggi

Head of Talent Attraction, People Development and Belonging di HRO di TIM Academy & Development TIM Spa – Roma - Telecomunicazioni**da 05/2022 – ad oggi : Head of Talent Attraction, People Development and Belonging**

- La funzione assicura la definizione e l'attuazione delle politiche e degli strumenti di people development, knowledge management ed education, al fine di garantire e supportare in ottica di sviluppo i piani di business transformation e di change management.
- La Funzione è responsabile delle attività di engagement e inclusione della TIM Academy, della definizione e dello sviluppo dei processi di employer branding, coaching, mentoring e valutazione del potenziale nonché delle attività di people caring
- Opera in maniera integrata con le funzioni interne TIM Academy and Development (TAD). E' garante del go to market sia tramite canale diretto - accordi con principali stakeholder- che attraverso il canale Business di TIM per la promozione di attività formative presso il mercato esterno: Scuola, Università, Imprese e Pubblica Amministrazione
- Cura le attività formative per i PHD del Gruppo TIM.
- Ha la responsabilità della piattaforma Scuolabook per la vendita di editoria scolastica digitale

(06/2020 – 04/2022)- Head of Education Market di HRO

- La funzione Education Market opera in maniera integrata con le funzioni interne TIM Academy and Development (TAD). E' garante del go to market sia tramite canale diretto - accordi con principali stakeholder- che attraverso il canale Business di TIM per la promozione di attività formative presso il mercato esterno: Scuola, Università, Imprese e Pubblica Amministrazione.
- Cura la predisposizione e gestione di partnership con le Università allo scopo di definire offerte formative utili al finanziamento delle attività di training interne e per rivenderle presso clienti esterni.
- Cura le attività formative per i PHD del Gruppo TIM.
- Ha la responsabilità della piattaforma Scuolabook per la vendita di editoria scolastica digitale

Da maggio 2019 a maggio 2020

Direttore Commerciale Area Formazione

Talentraining srl (società soggetta a direzione e controllo di Talentform spa) – Pescara - Roma – Modena -**Ente di
formazione**

- Strategie di vendita della Formazione a pagamento e della formazione finanziata attraverso i fondi interprofessionali, analisi di fattibilità e studio dei diversi Avvisi di Finanziamento relativi alla formazione continua, attività commerciale presso clienti e prospect in tutto il territorio nazionale, con focus nel territorio Abruzzese, Lazio, Emilia Romagna, Puglia.

- Analisi di fabbisogni per progettazione percorsi su misura della committenza, analisi delle fonti di finanziamento più adatte al cliente. Contatti con enti e istituzioni, analisi dati economici.
- Responsabile di piani a valere sul Conto di Sistema di Fondimpresa, pianifico e organizzo le attività del piano e controllo le attività delle diverse strutture coinvolte. Garantisco il funzionamento generale. Assicuro la congruenza del piano con le linee di indirizzo del Comitato Paritetico di Pilotaggio. Garantisco l'interfaccia con il Fondo per tutti gli adempimenti formali e procedurali previsti. Garantisco il collegamento con tutti i soggetti esterni previsti rilevanti per il piano.

Da aprile 2016 ad aprile 2019

Direttore Commerciale Area Formazione
Talentform spa – Roma Ente di formazione

- Start up della Divisione Fondi Interprofessionali e della vendita e gestione della formazione continua presso le aziende. Al mio arrivo vi era solo 1 risorsa al mio fianco, oggi la divisione conta 9 risorse ed un aumento del fatturato dell'80%.
- Strategie di vendita della Formazione a pagamento e della formazione finanziata attraverso i fondi interprofessionali, Analisi dei diversi bandi, mappatura del territorio, con focus maggiore nelle regioni Lazio, Abruzzo e Puglia.
- Analisi dei fabbisogni formativi per la creazione, in concerto con l'ufficio progettazione, per la predisposizione del kit didattico da utilizzare per la progettazione dei percorsi formativi su misura della committenza; curo l'analisi delle fonti di finanziamento più adatte al cliente;
- Curo le relazioni con enti e istituzioni, partecipo agli incontri dei vari Comitati di Pilotaggio per i piani formativi finanziati a valere su Fondimpresa.
- Monitoro l'attività di selezione dei fornitori e la macro-progettazione dei percorsi formativi richiesti.
- Ho supportato l'azienda nella realizzazione di un CRM aziendale, utilizzato per la selezione dei fornitori, passando da una gestione totalmente individuale delle informazioni ad una metodologia di condivisione delle informazioni, permettendo all'azienda un cambiamento organizzativo.

Da Marzo 2005 a aprile 2016

Direttore Selezione e Servizio di Gruppo

SGB Humangest Holding – Pescara - Serviziale imprese. Capo gruppo delle aziende Humangest (Agenzia per il lavoro), Humanform (ente di formazione), Humansolution (società di facilities), Humangest Group (Agenzia per il lavoro in Romania), Humanfit (servizi Wellness), Be-Direction (ente di formazione)

da 01/2015- 04/2016) Direttore Selezione e Servizio di Gruppo

Curo le strategie di reclutamento dei candidati in somministrazione, definisco e monitoro le politiche di reclutamento. Implementazione del gestionale (intway) e del sito internet per ciò che concerne il reclutamento ed aggiornamento del Data Base e del modulo Ordine. Implementazione CRM aziendale. Monitoraggio KPI selezionatori. Coordinamento selezioni nazionali e top client e progetti speciali. Responsabilità diretta del budget di Ricerca Selezione Permanent. Affiancamento continuo delle risorse che operano sulla rete (46 selezionatori). Politiche attive del lavoro: organizzazione del lavoro e Coordinamento delle attività. Da settembre 2015 mi è stato affidato il coordinamento del team di selezione di Humangest Group Romania: analisi dell'operatività e processi di selezione e formazione del personale.

(01/2012 – 12/2014)- Direttore Formazione Selezione e Servizio di Gruppo

Area Formazione: all'interno della Direzione Generale di Gruppo curo le strategie di vendita della formazione finanziata attraverso i fondi interprofessionali, studio dei bandi in corso, preparazione e formazione dei dipendenti commerciali e di back office (progettazione e rendicontazione dei progetti). Rapporti con enti, sindacati e istituzioni, definizione Budget e obiettivi di qualità dei servizi offerti. Formazione colleghi romeni e start up della vendita della formazione presso Humangest Group Romania. Politiche attive del lavoro (area Forma.Temp): formazione dipendenti ed organizzazione e coordinamento delle attività.

Area Selezione e Servizio: all'interno della Direzione Generale di Gruppo curo le strategie di reclutamento dei candidati in somministrazione, definisco e monitoro le politiche di reclutamento. Mi sono occupata dell'implementazione del gestionale (intway) e del sito internet per ciò che concerne il reclutamento ed aggiornamento del Data Base e del modulo Ordine. Implementazione e partenza CRM aziendale. Monitoraggio KPI selezionatori. Coordinamento selezioni nazionali e top client e progetti speciali. Responsabilità diretta del budget di Ricerca e Selezione Permanent. Affiancamento continuo sulla rete (selezionatori) presso tutte le filiali

(01/2010 – 01/2012) Direttore Generale - HUMANFORMSRL (ente di formazione)

Rapporti con enti e istituzioni, definire il Budget, definire gli obiettivi di qualità dei servizi offerti, selezionare e dirigere il personale aziendale; definire gli Obiettivi Aziendali, valutare periodicamente i risultati raggiunti, assicurare gli adempimenti relativi a fornitori ed approvvigionamenti, pianificare la partecipazione a Fiere, Mostre ed altri eventi, gestire i rapporti con consulenti amministrativi esterni; definire ed attuare azioni formative per il personale, monitora i piani di verifica relativi alla qualità.



Curriculum
Vitae

Katuschi Gabriele

Svolgo attività commerciale su tutto il territorio nazionale presso i clienti e cura le attività di coordinamento dello staff. Gestione dei rapporti con i sindacati

(11/2007 – 12/2009) Direttore Operativo Formazione Finanziata – HUMANFORM (ente di formazione)
 Direzione e coordinamento di tutte le attività inerenti la formazione finanziata e la vendita della formazione pagamento. Selezione fornitori, monitoraggio documentazione amministrativa, gestione preventivi e rendiconti. Fondi utilizzati: Fondimpresa, For.te, Fondirigenti, Fondir. Predisposizione di piani formativi sia a valere sui conti formazionidellesingole aziendeche su bandi/avvisia conto di sistema. Stesura accordi sindacali e partecipazione agli incontri di condivisione dei piani formativi. Bilanci di competenza e selezione del personaleinterno allo staff.

(03/2005 – 10/2007) Responsabile Selezione e Servizio Italia – HUMANGEST SPA

Coordinamento di tutte le attività di filiale nell'ambito selezione e servizio. Selezione personale di staff, verifica e controllo attività di reclutamento, implementazione software gestionale nell'area selezione, implementazione sito internet, monitoraggio processi di selezione delle filiali, formazione del personale interno e monitoraggio procedura relative alla formazione finanziata. Orientamento al lavoro e bilanci di competenza. Start up di tutto ilprocessodiselezionestaffinternoedipendentiassuntitramiteagenzia. Analisi canali di reclutamento, fiere, eventi di reclutamento.

Da 10/2000 a 02/2005

Responsabile di Selezione e Servizio

Adecco Italia spa – Teramo - Agenzia per il lavoro

- Accoglienza candidati, colloqui di selezione (individuali e di gruppo), testing, pratiche amministrative per assunzione, consulenza clienti, vendita ed organizzazione di corsi di formazione finanziati Forma.temp e a pagamento.

Da 04/1999 a 12/1999

Ufficio congressi

Serena Majestic Hotel(Montesilvano– PE) Hotel ****

- Organizzazionecongressi, trattative commerciali, disposizione delle sale, controllo qualità del servizio.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

02/03/2020 **Individuazione e Validazione Competenze**

MOOC Vali.Co – corso modalità E-learning INAPP - durata 12 ore

- Introduzione al tema della validazione e certificazione delle competenze, accompagnamento all'individuazione e messa in trasparenza delle competenze, progettare e realizzare la valutazione, valutare gli aspetti curriculari e professionali

10/2019 - 02/2020 **Tecnico del riconoscimento edellacertificazione degliapprendimenti**

A.T.I. Insight & Co. SRL, Manpower SRL, Università degli Studi "G. d'Annunzio" Chieti-Pescara, Ud'Anet SRL, Cles SRL, (PO FSE Abruzzo 2014-2020 – Asse 3 –Obiettivo specifico 10.4). Avviso: "Certificazione apprendimenti non formali e informali"

02/2020 **GDPR: il regolamento europeo 679/2016**

Cloud & Training - corso in modalità e-learning – durata 4 ore

02/2008 - 02/2009 **Master in Sviluppo Manageriale**

Luiss Business School

- Pianificazionecontrollo eprogrammazione: i sistemiorganizzativi aziendali, Contabilità Bilancio e controllo di gestione, Gestione HR, Project Management, Comunicazione Leadership e gestione deigruppi, Pianificazione controllo della strategia, L'organizzazione aziendale, Strategie e politiche di Marketing

09/1994-03/2000 **Laurea Magistrale in lingue e Letterature Straniere – indirizzo Turistico Manageriale**

1993 **Diploma maturità Linguistica**

1993 – 2022 **Corsi di formazione di upskilling e reskilling competenze HR, coaching, vendita Aggiornamenti in materia di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro (dlgs 81/08), inglese.**

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre	Italiano				
Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Letture	Interazione	Produzione orale	
Inglese	C1	C1	C1	C1	B1
Francese	B1	B1	B1	B1	B1

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

Competenze comunicative buone capacità relazionali, capacità di ascolto, empatia e gentilezza

Competenze organizzative e gestionali predisposizione al lavoro di gruppo, problem solving, leadership, pianificazione

Competenza digitale	AUTOVALUTAZIONE				
	Elaborazione di informazioni	Comunicazione	Creazione di contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
	Utente avanzato	Utente avanzato	Utente intermedio	Utente Intermedio	Utente Intermedio

Livelli: Utente base - Utente intermedio - Utente avanzato
 Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione

- buona padronanza degli strumenti della suite per ufficio (elaboratore di testi, foglio elettronico, software di presentazione powerpoint)
- Buona conoscenza dei gestionali: olè, Intiway, SAP, CRM VTiger **Patente di guida** B

Dichiaro che quanto esposto in questo Curriculum Vitae corrisponde a verità. Il sottoscritto è a conoscenza che, ai sensi del D.P.R. 445/2000, le dichiarazioni mendaci, la falsità negli atti e l'uso di atti falsi sono puniti ai sensi del codice penale e delle leggi speciali. Si autorizza l'uso dei dati personali ai sensi del D.lgs 196/2003." Codice in materia di protezione dei dati personali"

ROMA, 06/07/2022