

FRANCESCA LI PUMA

Capacità e competenze

- Training e business coaching e team coaching
- Capacità di lavorare per obiettivi
- Project management
- Capacità di lavorare in team
- Dinamismo e flessibilità
- Capacità di ascolto attivo
- Orientamento all'obiettivo
- Capacità relazionali e comunicative
- Capacità organizzative
- Proattività
- Approccio plurispecialistico
- Esperienza nell'analisi del fabbisogno aziendale
- Attitudine al problem solving

Istruzione e formazione

1995

Università di Roma "la Sapienza" | Roma

- Certificazione Facet5 (PTS-2022)
- Coaching (corso di alta formazione ACSTH per certificazione ICF - 2017 Fedro)
- Teacher Training 200hr - Yoga Alliance Certification (Odaka Yoga 2014)
- Italiano L2 (2012- Torre di Babele)
- Project management (2007 BPP-ISDA)
- Corso "Gestire un team vincente: come integrare,

Profilo professionale

Trainer e coach. Ha esperienza consolidata in analisi, progettazione e gestione di processi formativi (aule, blended, outdoor, etc) e di progetti di sviluppo sia in ambito organizzativo che risorse umane. Ha svolto e svolge attività di consulenza nelle aree: commerciale, comunicazione, people management. Da diversi anni svolge attività di coaching individuale e di gruppo. Ha maturato una decennale esperienza come responsabile marketing, vendite e comunicazione per diverse aziende tra cui primarie società di consulenza e formazione. Ha guidato per oltre cinque anni una scuola di formazione linguistica. Laureata in Sociologia presso l'Università La Sapienza di Roma con una tesi sui temi della formazione e nuove tecnologie e l'evoluzione dei modelli di apprendimento. Ha sviluppato un ampio ventaglio di competenze multidisciplinari, ottime doti di comunicazione interpersonale grazie alle quali sa instaurare relazioni significative e garantire un ambiente di lavoro dinamico e produttivo. Dimostra salda leadership, versatilità e capacità di ottimizzare l'efficienza organizzativa attraverso un atteggiamento propositivo e proattivo alla risoluzione di problematiche anche complesse.

Esperienze lavorative e professionali

01/2019 - Attuale

FEDRO | Roma

Trainer e Coach

- Collabora con Fedro come formatrice e coach su tematiche di sviluppo delle competenze manageriali, nonché per lo sviluppo di opportunità di business
- Ha partecipato a progetti per clienti quali Eden Viaggi, PWC, Leopharma, Open Fiber, Valmex, Imperial Tobacco, Legacoop, Cromology
- In partnership con ISapiens ha seguito progetti di Alive Learning per Teleperformance, Syngenta, Mediolanum, Engie, Aci Informatica, MPS, Pizzarotti, Humanitas, ecc

09/2019 - Attuale

SNA | Roma

Trainer

Collaborazione finalizzata allo sviluppo di attività formative per neo funzionari Mef sul tema della Leadership e del Change Management e Coaching per futuri dirigenti.

Sessioni di formazione nell'ambito del Percorso "**Competenze manageriali**"

motivare e valorizzare le Risorse Umane” (2003 I&S)

- Seminario su “L'enneagramma” (2001 Fedro)
- Practitioner” di P.N.L. Programmazione Neuro Linguistica (2002 Fedro)
- Corso “L'intervista di selezione” (1999 I&S)
- Corso “Analisi e diagnosi dell'organizzazione”(1996 I&S)
- Corso “La comunicazione scritta per informare e per motivare”(1996 I&S)
- Corso “Basic marketing”(1992 ISDA)
- Corso “Analisi e progettazione delle campagne pubblicitarie”(1990 ISDA)

1987

Liceo Classico G. Cesare |

Roma

Diploma

Laurea in Sociologia

Lingue

Lingue straniere: Inglese liv. B2

Spagnolo liv. A2

Russo liv. A1

Competenze linguistiche

Italiano: LINGUA MADRE

Inglese:  B2

Avanzato

Spagnolo:  A2

Intermedio

Russo:  A1

Principiante

01/2019 - Attuale

Eos Management Consulting

Trainer e Coach

Collabora con Eos come formatrice e coach su tematiche di sviluppo delle competenze manageriali, nonché come consulente su progetti di sviluppo organizzativo

01/2016 - 07/2019

Eos Management Consulting

Responsabile Filiale

- Oltre alla gestione e allo sviluppo del portafoglio clienti, coordina team di progetto sui temi dello sviluppo organizzativo e della revisione dei modelli di gestione e sviluppo delle risorse umane (mappatura competenze, job description, analisi organizzativa, ecc)
- Formatrice su tematiche di comunicazione, negoziazione, team, attività outdoor
- Coach
- Progetti che ha coordinato o a cui ha partecipato come formatrice o consulente, sono stati realizzati per: IIT-Istituto Italiano di Tecnologia; Ivass-Istituto di vigilanza delle assicurazioni; CNH; CNS – Consorzio Nazionale Servizi, GSE-Gestore Servizi Energetici
- Alcune tra le finalità dei progetti: Ottimizzazione della efficacia del personale attraverso una gestione vincente dei conflitti tra i team, la valorizzazione e gestione dei processi di valutazione delle prestazioni, lo sviluppo di competenze di leadership

01/2015 - 01/2016

KCC Italia | Roma

- Consulenza per l'allestimento e l'avvio di progetti di F&B (food & beverage), analisi e revisione dei processi operativi, di reclutamento, di gestione della comunicazione
- Analisi del mercato rumeno al fine di sviluppare attività di import-export delle eccellenze siciliane
- Sviluppo del progetto “Degusto – Eccellenze siciliane” sul mercato locale (Roma - marketing e vendite)

01/2014 - 01/2015

KCC Kitchen Consulting Company Azerbaijan

GM Assistant and HR & Marketing Manager

- Impostazione e start up del progetto (Food Hall italiano con proprietà Azera)
- Programmazione e gestione del processo di reclutamento del personale italiano, la gestione dei processi expat, e il coordinamento del personale internazionale

01/2008 - 01/2013

British Institutes

Fondatore e Direttore Sede

- Impegno diretto sia in ambito organizzativo che gestionale, nonché per lo sviluppo del business, sia in ambito aziendale (privato e PA) che per il mercato consumer
- In particolare ha curato la definizione e l'attuazione di tutti i processi organizzativi aziendali a partire dalla definizione delle strategie di business

01/2007 - 01/2008

Consulente

- Progetti di analisi di clima attraverso la realizzazione di focus group su tutto il territorio nazionale

01/2006 - 01/2007

ISDA

Direttore di Filiale

- Società di consulenza, formazione e selezione), Responsabile del progetto di start up della Filiale di Milano, nata con l'obiettivo di presidio e sviluppo del territorio del nord Italia e di sviluppo di relazioni a livello europeo
- Tra le principali responsabilità, gestione e sviluppo del portafoglio clienti e dei progetti, sviluppo di partnership, definizione di eventi promozionali
- Gestione economica della filiale
- Attività di scouting per l'individuazione dei possibili collaboratori/partner
- Trainer in attività di team building in outdoor
- Formatore su tecniche di vendita, comunicazione, marketing, gestione del team

01/2000 - 01/2005

Direttore Commerciale, Formatore junior

- Definizione delle strategie commerciali, con la responsabilità di garantire il raggiungimento degli obiettivi affidati, attraverso la pianificazione, l'implementazione e il controllo delle attività operative
- Ideazione e progettazione delle attività di marketing e di comunicazione
- Monitoraggio dei risultati
- Gestione di un team di risorse (cinque persone)
- Gestione diretta di alcuni grandi clienti e sviluppo di nuove aree di business
- Partecipazione attiva alla realizzazione di alcuni progetti di consulenza (es
- Valutazione delle performance, analisi di clima, house organ), come coach in progetti di team building e come responsabile della programmazione e gestione operativa dei progetti di formazione dei clienti principali.

01/1997 - 01/2000

I&S

Account Manager

- Gestione e sviluppo della clientela ed in particolare di grandi clienti (area Servizi, Industrie, Finance, ICT) dalla fase di primo contatto alla predisposizione dell'offerta tecnico-economica, fino alla conclusione della trattativa
- Responsabile del budget e dello sviluppo dell'area assegnata.

01/1995 - 01/1997

Consulente Junior

- Attività di analisi delle esigenze formative attraverso interviste semistrutturate, rilevazioni su cultura d'impresa/clima/ focus group
- Ideazione e progettazione di seminari
- Progettazione di massima; preparazione materiali didattici; strumenti/questionari di autoverifica

01/1991 - 01/1993

ADRIANA BORDONE srl

Coordinatore della rete di vendita

- Presente sul territorio nazionale, per la società, azienda di abbigliamento in maglia
- Promozione del punto vendita, organizzazione di manifestazioni, realizzazione del catalogo e dei servizi fotografici
- Collaborazione all'ideazione delle collezioni e ad alcune fasi della produzione (controllo qualità-prodotto)

01/1990 - 01/1991

INSIEME

Assistente alla progettazione

- Società di comunicazione), e organizzazione di campagne di comunicazione
- In questa fase ha maturato esperienze nell'ambito della pubblicità e del marketing

01/1987 - 01/1990

Istituto Superiore Di Direzione Aziendale Spa

- Addetta alla gestione del rapporto con la clientela all'interno del Centro di Formazione
- Addetta all'organizzazione di campagne di Direct Marketing e all'organizzazione dei programmi editoriali di "Isda Informa" (newsletter realizzata dalla società) e, successivamente, della rivista di formazione manageriale "Informazione" curata dalla medesima società.