

HUMAN RESOURCES PROFESSIONAL

Ingrid Esposito

Work experience

Ottobre 2018-ad oggi

RESPONSABILE FORMAZIONE SUD ITALIA SOCIETA' SPA SETTORE EDILE- Piemonte

La società per la quale attualmente lavoro, ha sede in Piemonte ed è un'azienda leader nel settore edile.

Ad oggi, la società conta oltre 700 dipendenti con ben 70 sedi in tutta Italia.

In qualità di Responsabile formazione Sud Italia, mi occupo della formazione delle figure tecniche e commerciali del gruppo. In particolar modo:

- Formazione delle figure tecniche/operative
- Coaching per le figure commerciali

Inoltre, in qualità di responsabile formazione implemento e gestisco l' **assessment aziendale** al fine di potenziare il know how delle risorse assegnate e di fornire loro competenze di management.

Giugno 2013-Ottobre 2018

RESPONSABILE STRUTTURA SOCIO SANITARIA - SOCIETA' SPA SETTORE SOCIO SANITARIO -Lombardia

La società per la quale ho lavorato, è una società per azioni che si occupa di residenze socio assistenziali. Il gruppo è presente su tutto il territorio Nazionale ed è leader nel settore dell' **Health Care**. In qualità di responsabile di struttura, mi è stato assegnato un progetto di start up di una struttura residenziale. La struttura di nuova realizzazione, a me affidata, è costituita da ben oltre **85 posti letto per anziani e disabili**. Durante questo progetto mi sono occupata in prima persona, di **accreditare** la struttura con il servizio sanitario Regionale. In qualità di Responsabile di struttura ho svolto le seguenti funzioni atte a garantire il corretto funzionamento organizzativo della struttura ed il suo consolidamento territoriale.

Management aziendale:

- analisi dei costi
- analisi **break even** e dei margini;
- analisi delle **performance qualitative dei servizi** sanitari ed alberghieri;
- analisi delle **performance del personale** e strategie per la **riduzione di turnover**;
- elaborazione dei contenuti mediatici di comunicazione aziendale e di azioni strategiche di **marketing** finalizzati a trasferire al territorio l'identità etica della società e della qualità dei servizi;

Amministrazione:

- **rapporti con Enti pubblici e privati** e gestione di tutti gli atti amministrativi previsti dalla legge e dei protocolli sanitari ed assistenziali previsti per le strutture convenzionate al Servizio Sanitario Regionale;
- gestione archivio documentale relativo alla struttura ed al suo funzionamento;
- **contrattualizzazione ospiti privati e convenzionati**;
- elaborazione dei **dati di fatturazione** ospiti privati e convenzionati attraverso l'utilizzo di applicativi aziendali e piattaforme informatiche pubbliche.

Risorse Umane: Gestione di n.40 collaboratori.

- **selezione del personale**
- **formazione dei protocolli socio assistenziali**;

- **formazione aziendale ed organizzazione** dei corsi previsti dalla legge 626 al D.lgs 81/08;
- elaborazione della turnazione degli operatori presenti in reparto e stesura del piano di lavoro in funzione agli obiettivi di reparto;
- attività di formazione finalizzate alla riduzione della **sindrome del burnout** e del miglioramento della produttività nonché dei processi di fidelizzazione e motivazione del team;
- gestione dei **rapporti con azienda di somministrazione** per stesura buste paga e dei rapporti contrattuali.

Fornitori/acquisti/manutenzione:

- apertura/chiusura **gare di appalto** per i fornitori dei servizi di manutenzione/ristorazione/fornitori dei materiali sanitari/ alberghieri e di ordinaria amministrazione;
- **acquisti diretti** dei materiali e degli strumenti operativi dei reparti ;
- gestione delle attività di **manutenzione della struttura** e calendarizzazione dei budget.

Risultati Raggiunti:

1. A seguito della start up sono riuscita ad ottenere l'**accreditamento con servizio Sanitario Regionale per n. 60 posti letto in convenzione come Residenza socio sanitaria, con un aumento del valore commerciale dell'immobile pari a 1.300 mila euro.**
2. **Accreditamento istituzionale come Centro sociale polifunzionale per n. 30 disabili.**
3. **Incremento del fatturato annuo e della marginalità dei ricavi.**

Ottobre 2011-Maggio 2013

HR

Società di Consulenza Aziendale specializzata in Restructuring- Veneto

La società con sede legale a Zurigo è operante nell'ambito della consulenza manageriale. In Italia è presente con tre sedi operative a Milano, Vicenza, Roma. In qualità di advisor, mi sono occupata di riorganizzare ed ottimizzare i processi di gestione dei clienti a me affidati. in particolar modo mi sono occupata:

- **Analisi dei costi del personale ed elaborazione dei piani di riduzione delle inefficienze;**
- Recruitment e riorganizzazione del personale;
- **Ottimizzazione delle competenze e delle prestazioni;**
- **Gestione dei rapporti** con il Sindacato di categoria e della cessione dei rapporti di collaborazione;
- Corsi manageriali motivazionali; public speaking; gestione dei conflitti rivolti alle aziende clienti;

Risultati Raggiunti:

1. **Fidelizzazione delle aziende clienti;**
2. **Miglioramento della produttività dei dipendenti e dell'ambiente di lavoro;**
3. **Riduzione del costo del personale.**

Settembre 2008-Aprile 2011

RESPONSABILE SELEZIONI

Società operante settore della Selezione e della Formazione HR – Emilia Romagna

La società con sedi in tutta Italia , si occupa di consulenza aziendale, della formazione e selezione del personale. In qualità di Responsabile dell' area Selezioni mi sono occupata di gestire l'area selezioni della sede centrale, in particolar modo ho seguito su tutto il territorio Nazionale la **formazione dei nostri consulenti e dei responsabili risorse umane interni alle aziende clienti**, fornendo loro le strategie di **recruitment e di potenziamento** delle abilità delle risorse umane neo assunte.

Oltre all'area Selezioni, mi sono occupata:

- **dell' Analisi dei profili professionali e delle performance del top management interne all' azienda cliente, della stesura dei piani di carriera e di formazione nonché della loro riorganizzazione;**
- della gestione diretta dei **dei rapporti commerciali** con i clienti Gold (maggiormente fidelizzati).

Risultati Raggiunti:

1. Fatturato raddoppiato nel corso di 4 anni, per la vendita dei Servizi di Selezione;
1. Implementazione e riorganizzazione dell'area selezioni, con introduzione di strumenti automatizzati per la valutazione dei profili professionali (introduzione TEST di Valutazione delle abilità) , con conseguente aumento dell'efficacia e dell'efficienza dello staff addetto al Recruitment.
2. Aumento del portafoglio clienti Nazionali e in EU.

Settembre 2007-Gennaio 2008

**PRODUCT MANAGER AREA GDO RETAIL –
Società di Retail GDO**

La società costituita da ben oltre 2000 dipendenti, è un'azienda distinta in quattro area di business, tra le quali arredamenti che si occupa di banchi cassa e scaffalature per le GDO. In qualità di product manager dei banchi cassa, mi sono occupata delle seguenti attività:

- **reportistica Mensile:** analisi del venduto dei Banchi Cassa;
- analisi della gamma accessori e proposte di miglioramento dei Banchi Cassa;
- **benchmarking:** analisi prodotto-prezzo dell'offerta della concorrenza;
- definizione e allestimento degli spazi espositivi per la sponsorizzazione del prodotto;
- attività di **Briefing**;
- **definizione grafica e contenutistica** di un manuale d'uso Banchi Cassa;
- creazione di un nuovo **Case Study Aziendale**;
- **sistemi operativi utilizzati:** Excel, One Word (Gestionale Oracle), Microstrategy 8.0 (estrazione dati e reportistica), Power Point.

Risultati Raggiunti:

Attraverso un'attenta indagine dei competitors e della gestione vendite dei nostri commerciali, è stato rilevato che la value pro position di alcuni accessori offerti dai nostri commerciali non solo non avevano alcun valore aggiunto per i clienti ma oltretutto indeboliva notevolmente la nostra competitività per il posizionamento dei prezzi sul mercato. Questa analisi da me condotta, portò ad eliminare i costi superflui di produzione e migliorare la marginalità di prodotto nonché ad essere maggiormente competitivi nella politica del prezzo rispetto alla concorrenza francese che è leader di settore.

Education

2007-2008

Master in Marketing delle tecnologie e dell'organizzazione & CRM

Istituto di formazione manageriale Stogea (accreditato ASFOR)- Emilia Romagna

Principali materie ed abilità professionali oggetto dello studio: Acquisizione degli elementi e delle strategie di Marketing operativo e strategico- Web Marketing e dei sistemi operativi di supporto alla politica commerciale di acquisizione e fidelizzazione del cliente (CRM) – Sistema operativo Microsoft Dynamics CRM 3.0.

1999-2007

LAUREA IN SOCIOLOGIA

Università Federico II di Napoli

- **Laurea in Sociologia tesi in Statistica**

Titolo Tesi: La Customer Relationship Management nel settore delle Telecomunicazioni.

Oggetto: Ricerca statistica dei processi di fidelizzazione dei clienti nel settore delle Telecomunicazioni. Analisi comparativa del grado di fidelizzazione di Tim, Vodafone e Wind su di un campione di riferimento. *Votazione 104/110.*

- 1993-1998
DIPLOMA DI MATURITA' SCIENTIFICA

2012-2013

CORSO INTERAZIENDALE IN RIORGANIZZAZIONE AZIENDALE NELL'AMBITO HR

Scuola Palo Alto Milano

Acquisizione degli strumenti di analisi atti a ridurre i costi del personale ed a potenziare l'efficienza operativa delle risorse umane.

2008

Corso in Marketing e Comunicazione

Istituto Training Management Service.

Corso sulle metodologie di Marketing 2.0 e sulle strategie di Comunicazione Aziendale. Durata del corso 40h

2008-2011

formazione Manageriale- Bologna

Corsi management aziendali: corsi gestione risorse umane, corsi Human Resarch, corsi public speaking, corsi leadership, corsi in management PM.

Skills

COMPETENZE INFORMATICHE

- applicativi di office- outlook
- programmi di grafica pubblicitaria
- programmi di presentazione elaborazione dati
- Oracle
- CRM (certificazione Microsoft Dynamics 3.0).

COMPETENZE LINGUISTICHE

- Lingua inglese scritta e parlata

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679).

Ingrid Esposito
