

**Valeria De Sieno**  
Nata a Napoli il 25/12/1973

**Sintesi profilo:**

Manager con esperienza ventennale per la **consulenza dei servizi integrati** nell'area **Human Resource**.

**Competenze Area Commerciale:** esperienza consolidata in acquisizione e fidelizzazione Clienti, completa gestione nelle trattative di vendita e post vendita, supervisione delle problematiche legate al recupero crediti, redazione Accordi Quadro e gestione del personale di filiale per il coordinamento degli accordi commerciali e selezioni. Esperta nell'erogazione e gestione di strumenti di flessibilità sia in entrata che in uscita del personale (Outplacement).

**Competenze Area Selezione e Recruiting:** selezione di profili di Middle e Top management con RAI di riferimento da K 40.000 a K 150.000). Organizzazione del reclutamento, attivazione network personale, screening curricula, valutazione delle competenze e delle potenzialità attraverso colloqui conoscitivi di selezione, redazione dossier sui candidati, elaborazione scheda tecnica di valutazione, Assessment di gruppo. Forte specializzazione in selezione per il settore Aeronautico, Ferroviario e Farmaceutico.

**Capacità personali:** spiccato senso di responsabilità, orientata sempre al conseguimento dell'obiettivo, abituata a lavorare in team, ottima gestione dello stress, competitiva. Predisposizione ai rapporti interpersonali, ho uno stile molto personale che si vince in tutto ciò che faccio.

**Area di interesse:** National Key Account, Pubbliche Relazioni, Human Resources Organizzazione e Sviluppo. Gestione eventi sportivi. Lavorare in Aziende con una forte visione alla crescita personale e professionale, dove gli obiettivi siano chiari e condivisi

**Occupazione attuale:** Manpower Group (Multinazionale Americana)

Dal 1 ottobre 2016 ad oggi **District Manager HUB Napoli e provincia e District Manager filiale di Avellino:** servizi erogati e gestiti Somministrazione, Ricerca e Selezione, PAL (politiche attive del lavoro), formazione (formatemp e fondimpresa). Coordinamento e gestione del personale di filiale circa 25 risorse per il raggiungimento di tutte le linee di business, fatturato prodotto circa € 27.000.000,00 inoltre lavoro in sinergia con i Key account manager e Corporate Manager.

**Esperienze precedenti:**

Dal 1 settembre 2012 ad ottobre 2016 **National Key Account:** servizi erogati e gestiti Somministrazione -Ricerca e Selezione- Outplacement (Area di competenza Italia) presso **APL Lavorint spa**. Trattative commerciali, chiusura e gestione di Accordi Quadro. Gestione risorse di filiale area sud.

Dal 1 Marzo 2008 ad agosto 2011 **Area Sales Manager** (Area di competenza Campania-Puglia-Lazio-Basilicata). **APL Lavorint Risorse S.p.A.**

Contrattazione, acquisizione e gestione commerciale dei Top Client per le Aree sopraindicate con la relativa gestione del personale dell'area Sud per il coordinamento delle selezioni. Consulenza aziendale nell'area delle Risorse Umane, promozione dei servizi integrati del gruppo Lavorint (Somministrazione di Lavoro temporaneo, Ricerca e Selezione, Head hunting, Buste paga, Formazione, Outplacement).

**Project Manager progetto FASI ricollocazione dei Quadri e Dirigenti attraverso lo strumento dell'outplacement.**

Responsabile di divisione Fly & Drive del Gruppo: l'azienda mi ha affidato lo sviluppo dei servizi legati al settore Aeronautico e Ferroviario di cui ho profonda conoscenza per aver lavorato a stretto contatto con i Big del settore in precedenza esperienza lavorativa.

Dal 1 Febbraio 2007 al Febbraio 2008 **Responsabile filiale** sede Napoli per conto di **ASSIST srl (Outplacement e Career Management)**. Società di consulenza certificata ISO 9001:2000 specializzata in interventi di **Outplacement individuali e collettivi**.

Sviluppo delle attività commerciali e gestione dei contratti, analisi del mercato del lavoro con aziende del territorio per il ricollocamento dei candidati, scouting aziendale.

Progetti curati nel ruolo di **Project Manager** per i settori: Alimentare (collettivo ed individuale), Cartotecnico (Individuale), Commercio (Collettivo ed Individuale), Metalmeccanico (individuale). Figure gestite: Responsabile della Qualità, Resp. di produzione, Direttore Logistica, Direttore di Stabilimento, Addetti Vendita, Operai Specializzati, Amministrativi Contabili, Area Manager Credit Locat, HR Manager, Team Leader.

Dal Novembre 2002 al 31 Gennaio 2007 **Branch Manager** presso **Kelly Services S.p.A. APL**.

Direttore di filiale con gestione del personale interno, 6 unità. Attività commerciale, sviluppo di nuove opportunità di business e fidelizzazione clienti già attivi. Consulenza mirata dei servizi di Somministrazione, Selezione a tempo indeterminato, Formazione. Elaborazione di preventivi e contratti di fornitura, supervisione del recupero crediti. Collaborazione con i Key Account Manager e National Key Account in alcune delle trattative National più importanti per l'affidamento della gestione locale del cliente. Elaborazione per il personale di filiale del **PERFORMANCE MANAGEMENT PROCESS (PMP)** piano di valutazione dei collaboratori interni. Predisposizione report commerciali e reportistica di stima ore (Forecast ore mensili) discussione Budget annuale (Forecast annuale) con la direzione commerciale. Dal 2002 al 2007 ho attivato per Kelly 120 clienti assumendo ca 4.000 lavoratori, raggiungendo e superando i budget assegnati ogni anno. Ho seguito lo startup della filiale ed il pareggio dei costi in soli 2 mesi di attività commerciale, gestendo ed implementato ogni anno il pacchetto clienti con nuove acquisizioni. La filiale di Napoli è stata durante la mia attività presso Kelly Services S.p.A. la **prima filiale in Europa nell'anno 2006** per il fatturato generato ed i margini prodotti, vincendo il **Contest Europeo**, 600 lavoratori somministrati FTE (full-time equivalent).

Da Novembre 1999 al Novembre 2002 **Sales Manager** Filiale di Napoli presso **Inwork Italia S.p.A. APL spin-off di Ericsson**

Sales Manager startup filiale, gestione ed implementazione portafoglio clienti. Programma utilizzato come software aziendale WhiteNet (formulazione preventivi, offerte, contratti di fornitura, contratti di prestazione, proroghe, CCNI. e registrazione aziende). 80-100 somministrati FTE.

Da Febbraio a Ottobre 1999 **Sales Manager** presso **Publitalia spa (Gruppo Fininvest)**.

Settore pubblicità contratti di spazi pubblicitari, elaborazione offerta commerciale e la stipula del contratto annuale con i clienti.

Da Aprile 1997 a Febbraio 1999 **Sales Manager** presso Cral-MEDICI Filiale di Napoli, nelle seguenti aree di attività: finanziamenti, mutui, leasing, (collaborando con **Banca Monte dei Paschi di Siena, Medio Banca, Prestitempo, Banca Unicredit**) assicurazioni (collaborando con **UNIPOL assicurazioni e Gruppo INA**) e viaggi. Nel corso dei due anni di lavoro ho associato 400 medici.

Da Gennaio a Luglio 1997 **Insegnante di Educazione Fisica** presso il Liceo Scientifico e Linguistico "PITAGORA" di Aversa (CE).

Da Gennaio 1995 a Dicembre 1996 Addetta alle relazioni col pubblico ed elaborazioni dati, presso l'Associazione Tempi Moderni, Sportello Informagiovani (Job Club)

#### **Conoscenze informatiche:**

Ottima conoscenza del sistema operativo Windows, degli applicativi Word, Excel, Access, Outlook Express, Winzip, Powerpoint e dell'utilizzo del PC per l'espletamento delle normali funzionalità di Internet Explorer. Buon utilizzo dei programmi aziendali: **WhiteNet, Intiway e Sysalt, Powerbase.**



**Interessi:**

Sport e lettura, allenatrice di **Fipav** (Federazione italiana di Pallavolo), brevetto di Sub primo livello. Ho praticato il volley per 10 anni giocando a livello agonistico e gioco a Tennis. Amo la natura e gli animali.

**Istruzione:**

Maturità scientifica presso l'Istituto "C. Miranda" nell'anno 1991  
Laurea in scienze Motorie di Napoli con il massimo dei voti 110/100 anno 1995.  
Laureanda in Psicologia del lavoro e delle organizzazioni in corso

**Titoli conseguiti:** **Outplacer** certificata da "**Master in Orientamento e Outplacement**" presso SEFO (Scuola Europea di Alta Formazione in Orientamento di Castellana -Va-) accreditato da **AISO Associazione Italiana Società di Outplacement** e da **ASITOR Associazione Italiana per l'Orientamento**

**Corsi Post studi:**

**anno 1999** corso della Comunità Europea, "Tecniche di vendita e telemarketing" svolto a Milano per conto della **Publitalia Gruppo Fininvest Italia SpA Moduli didattici di 80 ore**

**Specializzazioni e Corsi dal 2002 ad oggi** vari corsi di aggiornamento aziendali sulla vendita consulenziale di servizi HR.

Public Speaking,

Open Human Solutions-MI

Leadership e Golf, Harris Italia-MI

Tecniche di Selezione e Recruiting Permanent Kelly Managment Services-MI

La Gestione del Team, Infinity-RN

Come gestire i conflitti e migliorare la produttività T-System-NA

Coaching foresight MI

**anno 2000** Corso di Inglese livello intermedio presso Europe '93.

**Agosto 2004** corso di Inglese della durata di 1 mese presso **EF International Language Schools di Boston (MA) USA**

**Anno 2009-2010 Master in "Orientamento e Outplacement"** Castellanza (VA)

**Scuola Europea di Formazione per l'Orientamento**-Accreditato da **ASITOR** Associazione Italiana per l'Orientamento -Patrocinato da **AISO** Associazione Italiana Società di Outplacement. **Moduli didattici 300 ore**

**Altre informazioni:**

Collaborazione come Tutor per corsi di Alta formazione Manageriale (presso Alma Laboris) materia somministrata Outplacement e Orientamento al lavoro.

Disponibilità a trasferire in Italia ed Estero.

Amo viaggiare ed il contatto diretto con la natura e gli animali.

In possesso di patente "B"

Anno 2005 collaborazione con emittente campana NTV per "**Progetto Lavoro**" Settimanale d'informazione offerte di lavoro temporaneo.

**Autorizzo al trattamento dei miei dati personale ai sensi del Dlg. n. 196/2003 sulla Privacy**

6 Marzo 2019

*Valeria De Sieno*

