

FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE



Curriculum Vitae
Europass

Informazioni personali

Cognome e nome Fabio Cherubini

Indirizzo

Telefoni

E-mail

Nazionalità

Codice Fiscale

Data di nascita

Esperienza
professionale Luglio 2011— ora

Date Cegos - Micene- Widevalue - Adecco Formazione - **Projectland - E-Work-
lylakeitso**
Nome dell'azienda/ente

Funzione svolta 4 Formatore/Trainer/Facilitatore/Docente
4 Consulenza organizzativa
4 Progettazione formativa
4 Analisi dei fabbisogni e Valutazione dell'intervento formativo
4 Supporto commerciale
4 Realizzazione storyboard, materiali didattici ed esercitazioni
4 Assessment

Date Settembre 2010 — Dicembre 2011

Nome dell'azienda/ente BridgePartners s.r.l.

Funzione svolta 4 Formatore/Trainer/Coach/Account Commerciale
Principali interventi Erogazione di Training ed Interventi di Coaching sulle competenze trasversali e comportamentali, con focus prevalente ma non esclusivo sulla Negoziazione.
In qualità di account: sviluppo dell'area centro sud. Contatti commerciali e visite da Lead, Prospect e Clienti. Analisi delle esigenze formative. Presentazione della proposta. Formalizzazione dell'offerta. Customer Support

Date 2000 —2010

Nome dell'azienda/ente **Adecco Formazione -- Newton Management Innovation • Challenge -- Be More - Valori In corso - Elidea - Master Wheel Associati • Global Learning - Confor Formazione - Action Learning • Percorsi - Olympos • Gestioni e Management - Aiesec Italia**

Funzione svolta 4 Formatore/Trainer/Facilitatore/Docente
4 Consulenza organizzativa
4 Progettazione formativa
4 Analisi dei fabbisogni e Valutazione dell'intervento formativo
4 Supporto commerciale
4 Realizzazione storyboard, materiali didattici ed esercitazioni

Principali interventi
(Cliente, Settore, ruolo,
mansioni e responsabilità)

Area "Formazione Manageriale e Comportamento Organizzativo"

- ❖ *INTERAZIENDALI, Comunicazione Interpersonale, Comunicazione Assertive, Stili di comunicazione, Teamworking, Teambuilding, Gestione dei collaboratori, Time Management, fitness Management, flegoziante, Gestione dei Confiifti (6EG0S), Tecniche Avanzate di Negoziazione, TOYF (BridgePamters)*
EULER HERMES SIAC, (Assicurativo) "B.E.S.T. Building Effective and Successful Team" — Intervento sul Team Working e Team Building destinato al personale dell'area sinistri (ruolo, analisi/ dei fabbisogni, prngettazione dell'intervento fomativo, rea/zzaz/one dei mate/ia/i didattici, erogazione, valutazione dell'intervento)
- ❖ *KPMG ITALIA (Consulenza e IT) — Intervento formativa su Comunicazione Efficace e team Working (ruolo: attività commerciale, analisi dei fabbisogni, progeftazione dell'intervento fomativo, rea/zzaz/one dei mate/ia/i didattici, erogazione, valutazione dell'intervento)*
- ❖ *VIXTECHNOLOGY (IT) — torso di formazione sul Teamworking (Ruolo: analisi/ dei fabbisogni, progeftazione dell'intervento fomativo, realizzazione dei materiali didattici, erogaz/one)*
GESAC (Aeroporti di Napoli) — Teamworking (molo: progettazione dell'intervento fomativo, rea/zzaz/one dei materiali didattici, erogazione)
GASDOTTI ITALIA (Energia) -torso di formazione su Lavoro di Gruppo e Seal/i Working (ruolo: progettazione dell'intervento fomativo, realizzazione dei materiali didattici, erogazione)
GAS fiATURAL ITALIA (Energia): "Arts & Cra/ts": ciclo di interventi sul fearr working con attiv//à di aula ed esperienziali: Ruolo: Papa Progetto, Progettista, Trainer, Facilitatore
GRUPPO UBI (Bancario) — Ciclo di Seminari su Lavoro di gri ppo, Orientamento al/ Cliente e Problem Solving Operativo (ruolo: erogaz/one)
INTERACTIVE DATA KLER'S (Informazione Finanziaria) "M.I.R.O."- Corso di Formaz/one e ciclo di interventi di coaching su TeamWoiting e Leadership (Ruolo: Capo Progetto, Trainer, Facilitatore)
EULER HERMES SIAC, — Intervento su Leadership e Team Working dest/nato at persona/e del Customer Service (ruolo, analisi dei fabbisogni, progettazione dell'intervento fomativo, rea/zzaz/one de/ materia/i didalltici, erogazione, valutazione dell'intervento)
- ❖ *FERROVIE DELLO STATO — Cic/a di seminari su Comunicazione EHcace, Lavoro di Gruppo, Time ivianagement, Public Speaking, Problem Solving (ruolo: eorgazione)*
NOVARTIS (Farmaceutico) — "Action Painting" (team building esperienziale attraverso l'/'tso della pittura) — Ruolo: Trainer e facilitators
FIAT/iviAGfleti iviARELLI (Automotive): "fleopolis" (team building con attività di aula ed espeirenziali): Ruolo: Progettista, Trainer, Facilitators
ENEL (Energia) — "La gestione del gnJppo di lavoro" (Outdoor Training) — Ruolo: Progettista, Trainer, Facilitators
TELECOM ITALIA (Telecomunicazion)— "Il Genio di Leonardo" (Team Building Esperienziale — Ruolo: Trainer e facilitators
HP (Information Technology) — ' eatro d'impresa" (team building esperienziale affraverso l'uso del teatro) - Ruolo: Trainer e facilitators
NOVARTIS (Farmaceutico) — "Outdoor Sailing" (outdoor motivazionale con barca a vela) - Ruolo: Trainer e facilitators
TELE60M ITAUA (Telecomunicazion) — "Il vento nel deserto" (Teambuilding in outdoor training, /ocation: Tunisia) — Ruolo: Progettista, Trainer, Facilitatore

- FIAT (Automotive) — Corsi su Comunicazione Efficace, Team Leadership, Gestione del Gruppo, Tecniche di Vendita (ruolo: trainer)
- GAS NATURAL ITALIA (Energia) — Ciclo di Seminari su Comunicazione Efficace, Tecniche di Presentazione e Public Speaking, Time Management e Gestione delle Riunioni, Leadership e Team Working (ruolo: attività commerciale, analisi dei fabbisogni, progettazione dell'intervento formativo, realizzazione dei materiali didattici, erogazione, redazione del report di valutazione dell'intervento)
- EULER-HERMES SIAC (Assicurativo) — Ciclo di Seminari su: Gestione dei Collaboratori, Problem Solving, Comunicazione Efficace (ruolo: progettazione ed erogazione)
- ENEL (Energia) - Ciclo di Seminari su Comunicazione Efficace, Orientamento al Cliente, Qualità del Servizio, Comunicazione Telefonica, Time Management, Project management base (ruolo: attività commerciale, analisi dei fabbisogni, progettazione dell'intervento formativo, realizzazione dei materiali didattici, erogazione)
- BIOFUTURA (Farmaceutico) — Intervento formativo (Seminari + Follow up) su Comunicazione Efficace e Tecniche di Vendita (ruolo: progettazione dell'intervento formativo, realizzazione dei materiali didattici, erogazione)

PEUGEOT-CITROEN (Automotive) — Seminari su Comunicazione Efficace e Negoziazione (ruolo: progettazione ed erogazione)

API (Servizi) — Ciclo di Seminari UAB destinati agli uffici territoriali su Cambiamento Culturale, Orientamento al Servizio, Comunicazione Efficace (ruolo: analisi dei fabbisogni, erogazione, valutazione dell'intervento)

LEASYS (far Rental - Servizi alle Imprese) — Ciclo di Interventi su Comunicazione Telefonica, Orientamento al Cliente, Lavoro di Gruppo (ruolo: visite commerciali/ analisi dei fabbisogni, progettazione dell'intervento formativo, realizzazione dei materiali didattici, erogazione)

- MET.RO SpA (Trasporti) — Corso su "La negoziazione nell'ambito del processo di definizione del budget" (ruolo: progettazione dell'intervento formativo, realizzazione dei materiali didattici, erogazione)

- 6ONFOR INFORMATICA (Consulenza IT) — Ciclo di Seminari su Comunicazione Efficace, Gestione delle presentazioni, Formazione Formatori; team Working (analisi dei fabbisogni, progettazione dell'intervento formativo, realizzazione dei materiali didattici, erogazione)

METHODA (Consulenza IT) — Seminario su Comunicazione efficace e Gestione delle Presentazioni (ruolo: visite commerciali/ analisi dei fabbisogni, progettazione dell'intervento formativo, realizzazione dei materiali didattici, erogazione, valutazione dell'intervento)

ISPRA già APAT (Pubblica Amministrazione) - Ciclo di Seminari su Comunicazione Efficace, Lavoro di Gruppo, Gestione dello Stress (ruolo: visite commerciali, analisi dei fabbisogni, progettazione dell'intervento formativo, realizzazione dei materiali didattici, erogazione, validazione dell'intervento)

FIP Federazione Italiana Pallacanestro (Pubblica Amministrazione) Ciclo di Seminari sulla Comunicazione Efficace (ruolo: progettazione dell'intervento formativo, realizzazione dei materiali didattici, erogazione)

PLANET (Consulenza, Formazione) — Seminario su Formazione Formatori (ruolo: progettazione dell'intervento formativo, realizzazione dei materiali didattici, erogazione)

RFI Trenitalia — Ciclo di seminari su Negoziazione e Problem Solving (ruolo: erogazione)

Area "Formazione su Tematiche Economico-Aziendali (Marketing Strategico e Operativo, Tecniche di Vendita)"

GRUPPO UBI (Bancario) — Ciclo di Seminari "Gestire la clientela Mass Market". Tematiche: Marketing Operativo, Tecniche di vendita (ruolo: erogazione)

BNL (Bancario) - Ciclo di Seminari "Comunicazione e Tecniche di Vendita". Tematiche: Marketing Operativo, Tecniche di vendita, Comunicazione Efficace (ruolo: erogazione)

GAS NATURAL ITALIA (Energia) — Ciclo di Seminari sulle Tecniche di Vendita (ruolo: progettazione dell'intervento formativo, realizzazione dei materiali didattici, erogazione)

GRUPPO TERASISTEM (Consulenza IT) — Corso di formazione su "Marketing Strategico e Operativo" (ruolo: progettazione dell'intervento formativo, realizzazione dei materiali didattici, erogazione)

FIAT (Automotive) — Ciclo di Seminari "Restyling GRANDE PUNTO" destinato alla rete di distribuzione Tematiche: Marketing Operativo, Tecniche di vendita (ruolo: erogazione)

ARCA SGR (Assicurativo/Bancario) — Ciclo di Seminari "Comunicazione e Tecniche di Vendita". Tematiche: Marketing Operativo, Tecniche di vendita, Comunicazione Efficace (ruolo: erogazione)

Area "Consulenza Organizzativa"

INTERACTIVE DATA KLER'S (Informazione Finanziaria) — "Progetto: Il lavoro di Gruppo in Organizzazioni"

Complesse". Natura dell'intervento: Consulenza per la sviluppo di processi di facilitazione e miglioramento dell'integrazione organizzativa in confes// cross-cultural

- SARO/KTESIOS (Credito al Consumo) — 'Progetto: Widening San-Lab". Natura dell'intervento: Consulenza per l'implementazione e la gestione dei processi di selezione, assessment, formazione per l'ampliamento della rete di vendita dell'organizzazione

Area "Docenza, Istruzione Superiore"

- Make It So — "Master in Human Resources Development" "Master in Gestione Legale e Amministrazione delle Risorse Umane" — Docenze nei moduli: "Organizzazione Aziendale"; "Public Speaking"
- BE MORE (Formazione) — "Master in Amministrazione e Finanza Aziendale" - Docenza del modulo: "Organizzazione Aziendale"
FOCSIV (Cooperazione allo Sviluppo) — "Master in Politics Internazionale Cooperazione e Sviluppo" - Docenza del modulo: "Lavoro di Gruppo"
BE MORE (Formazione) — "Master in Gestione delle Risorse Umane" - Docenza del modulo: L'Analisi Transazionale nella Gestione delle Risorse Umane
FINMECCANICA (Ingegneria) — "Master B.E.S.T" - Docenza dei moduli: "Team Working e Public Speaking"
GESTIONI E MANAGEMENT (Formazione) — Ciclo di incontri destinati agli ex frequentanti dei Master organizzati dalla scuola - Intervento introduttivo al Public Speaking

Area "Outdoor Training, Team Building and Experiential Learning"

Date	
Nome dell'azienda/ente	•• NOVARTIS (Farmaceutico) — "Action Painting" (team building esperienziale attraverso l'uso della pittura) — Ruolo: Trainer e facilitatore
Funzione svolta	FONDIRIGENTI (Associazioni di Categoria) — "Problem Solving Esperienziale"(outdoor training) HP (Information Technology) — " teatro d'impresa" (team building esperienziale attraverso l'uso del teatro) - Ruolo: Trainer e facilitatore
Principali mansioni	NOVARTIS (Farmaceutico) — "Outdoor Sailing" (outdoor motivazionale con barca a vela) - Ruolo: Trainer e facilitatore TELECOM ITALIA (Telecomunicazioni) — "Il vento nel deserto" (Outdoor training, location: Tunisia) — Ruolo: Progettista, Trainer, Facilitatore
	•• ENEL (Energia) — "La gestione del gruppo di lavoro" (Outdoor Training) - Ruolo: Progettista, Trainer, Facilitatore TELECOM ITALIA (Telecomunicazioni) — "Il Genio di Leonardo" (Team Building Esperienziale) — Ruolo: Trainer e facilitatore

Area "Animazione, Moderazione e Facilitazione di Eventi"

GASNATURAL ITALIA (Energia) — "Valorizza il tuo tempo costruisci il tuo successo"(Convention Aziendale con attività ludico esperienziali) — Ruolo: Project Manager, Trainer, Facilitatore
AIESEC ITALIA (ONG) — Convegno di Orientamento per neo-laureati — Ruolo: Facilitatore, Docente

Area "Selezione, Assessment, Valutazione"

- DUCATI (Automotive) — Assessment sulle soft skill per il personale della funzione Marketing — Ruolo: Assessor
- BAT ITALIA (Tobacco) — Percorso di Assessment per il middle management — Ruolo: Facilitatore
- SARO/KTESIOS (Credito al Consumo) — Progettazione e realizzazione del percorso di selezione ed assessment per lo sviluppo della rete di vendita • Ruolo: Selezionatore, Assessor
- AIESEC ITALIA (ONG) — Percorso di selezione per i partecipanti all'INTERNATIONAL EXCHANGE PROGRAMME — Ruolo: Selezionatore, Facilitatore

Istruzione e formazione

Date	Novembre 2010
Oggetto dello studio	Vendere Progetti: la vendita di soluzioni Complesse
Certificato o diploma ottenuto	Attestato di Partecipazione
Istituto di formazione e sede	Projectware
Date	Dicembre 2010-Febbraio 2011
Oggetto dello studio	Coaching
Certificato o diploma ottenuto	Percorso di formazione finalizzato alla erogazione di training e interventi di coaching
Istituto di formazione e sede	BridgePartners
Date	Dicembre 2010
Oggetto dello studio	Training Avanzato di Tecniche di Negoziazione Efficace
Certificato o diploma ottenuto	Attestato di partecipazione
Istituto di formazione e sede	Bridgepartens
Date	Novembre 2010
Oggetto dello studio	TOYF: Think on your Feet. Sintesi Chiarezza e Impatto. Training sulla comunicazione efficace.
Certificato o diploma ottenuto	Attestato di Partecipazione
Istituto di formazione e sede	Bridgepartners
Date	Settembre 2007 Ottobre 2010
Oggetto dello studio	Facoltà di Psicologia (Psicologia delle Organizzazioni)
Certificato o diploma ottenuto	Iscrizione al corso di laurea triennale in Psicologia delle Organizzazioni (20 esami sostenuti)
Istituto di formazione e sede	Università degli Studi di Roma — “La Sapienza”
Istituto di formazione e sede	AIF — Italia - Associazione Italiana Formatori
Date	Marzo 2006
Oggetto dello studio	Workshop: “Formare con il cinema” - L'utilizzo del cinema nelle attività formative
Certificato o diploma ottenuto	Attestato di Partecipazione
Istituto di formazione e sede	AIF — Italia - Associazione Italiana Formatori
Istituto di formazione e sede	AIF — Italia - Associazione Italiana Formatori C7o centro di Formazione dell'Esercito (Tarquinia)
Date	Aprile 2005
Oggetto dello studio	Workshop: “La formazione outdoor in azienda”
Certificato o diploma ottenuto	Attestato di Partecipazione
Istituto di formazione e sede	AIF — Italia - Associazione Italiana Formatori
Date	Gennaio 2005
Oggetto dello studio	Corso di Web Marketing: posizionamento sui motori di ricerca, web advertising, e-mail marketing
Certificato o diploma ottenuto	Diploma di Partecipazione
Istituto di formazione e sede	Madri — Internet Marketing - Formazione e consulenza professionale di Web Marketing — Roma

Date	Novembre 2004 — Dicembre 2004
Oggetto dello studio	Ciclo di incontri - "L'utilizzo dell'Analisi Transazionale in ambito formativo"
Certificato o diploma ottenuto	Attestato di Partecipazione
Istituto di formazione e sede	AIF — Italia - Associazione Italiana Formatori
Date	Febbraio 2004
Oggetto dello studio	Corso "Formazione Formatori" (Tecniche d'aula, Public Speaking, Gestione delle Presentazioni)
Certificato o diploma ottenuto	Attestato di Partecipazione
Istituto di formazione e sede	Confor — Consulenza e Formazione — Roma
Date	Gennaio 2003 — Giugno 2003
Oggetto dello studio	Master in Gestione delle Risorse Umane (Amministrazione , Selezione, Formazione e Sviluppo)
Certificato o diploma ottenuto	Diploma di Master
Istituto di formazione e sede	GeMa Gestioni e Management — Roma
Date	Settembre 1991- Novembre 1998
Oggetto dello studio	Facoltà di Economia e Commercio
Certificato o diploma ottenuto	Laurea (voto 110/110)
Istituto di formazione e sede	Universita degli Studi di Roma "La Sapienza" -Roma

Capacità e competenze linguistiche

Madrelingua/e Italiano

Altra/e lingua/e

Autovalutazione	Comprensione		Parlato		Scritto
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	Produzione scritta
Livello europeo ^{1/1}					
Inglese	Livello avanzato	Livello avanzato	Livello intermedio	Livello intermedio	Livello intermedio
Spagnolo	Livello avanzato	Livello Avanzato	Livello intermedio	Livello intermedio	Livello elementare

^{1/1} Quadro comune europeo di riferimento per le lingue

- Capacità e competenze relazionali** Ottima capacità di:
- Parlare in pubblico
 - Gestione d'aula
 - Gestire contatti commerciali
 - Lavorare in gruppo
 - Attivare gruppi di adulti e facilitare i processi formativi e di sviluppo
 - Moderare i conflitti
 - Ottime doti di creatività, intraprendenza, proattività
- Capacità e competenze tecniche in ambito di progettazione ed erogazione formativa** Capacità di progettare, erogare e valutare interventi sulle seguenti tematiche:
Comunicazione Interpersonale, Comunicazione efficace, Public Speaking, Tecniche di presentazione, Comunicazione per la vendita, Comunicazione Scritta, Comunicazione Telefonica, Telemarketing, Leadership, Tecniche di Negoziazione base e avanzata, Problem Solving, Decision Making, Tecniche di Vendita, Marketing Strategico e Operativo, Orientamento al Cliente, Qualità del Servizio, Formazione Formatori, Time Management, Team Building, Team Working, Gestione dei Collaboratori, Lavoro di Gruppo, Gestione delle Riunioni, Gestione delle Emozioni, Gestione dello Stress
- Capacità e competenze informatiche**
- Conoscenza generale dell'ambiente "Microsoft Windows"
 - Conoscenza approfondita dei programmi di Office Automation;
 - Conoscenza approfondita degli strumenti di navigazione e gestione Internet
 - Ottima Conoscenza dei Software di Gestione delle Presentazioni
 - Buona Conoscenza dei Software di editing audio/video
 - Buona Conoscenza del tool "Mind Manager" per la pianificazione delle attività formative e degli interventi di public speaking
 - Conoscenza base dei software per la creazione di siti web
- Ulteriori informazioni**
- 2004-2008: Socio dell'AIF (Associazione Italiana Formatori)- Sezione di Roma Villa Spada
 - 1995-1999: Membro del Comitato locale AIESEC (Association Internazionale des Etudiants en Sciences Economiques et Commerciales) dell'Università "La Sapienza" di Roma

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 e del GDPR (Regolamento UE 2016/679).

Roma 15/01/2020

Fabio Cherubini