

# Daniela Cadeddu

## business coach e facilitatrice

Convinta che non esista un sogno troppo grande, se supportato da preparazione e pianificazione, dopo un laurea in giurisprudenza e 17 anni da manager nel mondo sales & marketing, dal 2013 sono trainer specialist , facilitatrice e business & career coach, supportando lo sviluppo dei singoli e dei team e la gestione costruttiva dei cambiamenti e delle relazioni.

### aree di intervento

**change management**

**design thinking**

**co-design**

**team working & leading**

**sostenibilità umana e  
benessere organizzativo**

**Diversity & Inclusion**



### alcune collaborazioni

**LUISS ERS Lab**

**MBA Health Italia**

**Sace – Simest**

**Sineos Health**

**Università Roma 3**

**Vodafone Italia**



### formazione certificata e titoli

**DoLquest Integral Expert**

**Coach accreditata EMCC**

(European Mentoring & Coaching Council)

**Certified Theory U Laboratorio di leadership per  
il cambiamento sostenibile**

Massachusetts Institute of Technology (Boston)

**Linguaggio, identità di genere e lingua italiana**

Università Ca' Foscari (VE)

**Trainer Specialist**

Master Formazione Formatori Max Formisano Training



### esperienze manageriali

**Sales & Marketing Manager**

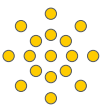
UnipolSai Assicurazioni S.p.A.

Vodafone Italia S.p.A

Pramerica Life S.p.A. (gruppo  
Prudential Financial)

Em Club S.p.A. (gruppo Ciocca S.p.A.)

Tenuta Carlina S.a.s., Montalcino (SI)



## Principali esperienze di facilitazione, formazione e coaching

change management e  
business design

### *Modella il tuo business: dall'intuizione alla pianificazione*

Workshop per liber\* professionist\* e PMI

Temi: gestione emotiva dei cambiamenti – business model personale – personal branding

### *Il futuro come lo vuoi*

workshop su business modeling e sviluppo professionale

Temi: gestione emotiva dei cambiamenti – il dialogo interno – business model personale – personal branding

workshop con professioniste e imprenditrici al rientro in attività dopo congedi parentali di lungo periodo

Temi: gestione emotiva del cambiamento – business model per rilanciare l'attività precedente e/o costruire nuove opportunità – gestione del tempo in ottica di conciliazione tra tempi di vita e tempi di lavoro

workshop con professionist\* ordinistici per la gestione dei propri studi e delle relazioni interne ed esterne

Temi: gestione dei cambiamenti – business model – personal branding – comunicazione efficace con clienti, colleghi e collaboratori

### *Il tuo tempo*

workshop per liber\* professionist\* per la gestione efficace del tempo

Temi: la sensazione di non avere tempo – la procrastinazione – metodi e strumenti per una gestione efficace del proprio tempo – il tempo per sé

### *Leadership personale*

workshop per neolaureati alla ricerca del primo impiego

Temi: autoconsapevolezza – team working – proattività – definizione, redazione e monitoraggio obiettivi – comunicazione efficace

team leading e  
team working

### *Organizzazione del lavoro e leadership*

Corso di formazione per direttori di negozi

Temi: i modelli organizzativi e manageriali – le leve motivazionali – comunicazione nel team e con il team

### *Gestire risorse non dipendenti*

Percorso di facilitazione e coaching per manager

Temi: sviluppare leadership su risorse non dipendenti – sviluppare senso di appartenenza e spirito di squadra – organizzare riunioni efficaci – attribuzione di ruoli e deleghe – gestione del dissenso

Interventi individuali di coaching e mentoring per lo sviluppo delle competenze manageriali

### *Generation Mix*

Interventi volti a facilitare il dialogo e lo scambio di competenze tra le diverse generazioni in azienda

Corso in comunicazione interpersonale efficace per dipendenti

Temi: comunicazione efficace – ascolto – assertività – negoziazione

comunicazione efficace e vendita consulenziale

*Questioning – ovvero l'arte di fare domande*

workshop per consulenti in vendita

Temi: gli archetipi comportamentali e comunicativi – le resistenze a domandare – gestione del rifiuto – ascolto – «the gentle inquiry» (Edgar Shein)

Training d'aula e on job in vendita consulenziale su reti commerciali B2B e B2C

corsi di alta formazione e laboratori universitari validi per crediti formativi agli studenti

*Steward della Sostenibilità*

Corso di alta formazione

Temi: self leadership – intelligenza emotiva e gestione dei conflitti – dinamiche di gruppo e team management – declinazione aziendale degli SDGs – Project Management – Design Thinking – strumenti di facilitazione e coinvolgimento dei gruppi

*SDGs in action*

Laboratorio c/o LUISS Guido Carli – ERS Lab (Roma)

Temi: SDG cosa sono e come ci riguardano – gli obiettivi declinati in ambito aziendale – progettazione e presentazione modelli di business profittevoli e sostenibili

*Autoimprenditorialità ed eccellenze*

Progetto Campus Mentis, Università Tor Vergata (Roma)

Percorsi di orientamento per neolaureati inseriti nel Progetto Campus Mentis

Temi: autoconsapevolezza – proattività – comunicazione efficace – self branding – definizione, redazione e monitoraggio obiettivi

*Laboratorio di etica sociale*

Università Roma Tre, Dipartimento di Scienze della Formazione

Interventi di facilitazione sulle dimensioni sociali analizzate dal BES

Temi: benessere emotivo – gestione emotiva di successi e fallimenti – team working – definizione, redazione e monitoraggio obiettivi

## Alcune realtà con cui ho collaborato

Inertras S.r.l., MBA Health Italia, POT Agency S.r.l., Pramerica Life S.p.A., SACE Simest S.r.l., Sineos Health S.p.A., Unipol Sai S.p.A., Vodafone Italia S.p.A.

Bimbi & Co ONLUS, SIS – Social Innovation Society

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Napoli

Comune di Napoli, Provincia autonoma di Bolzano, Regione Campania

Università LUISS Guido Carli, Università Roma tre, Università Tor Vergata

## Pubblicazioni

**Purpletude** (<https://purpletude.com/>)

Pubblicazione mensile di articoli di analisi, commento e approfondimento sui temi dell'innovazione e dell'inclusione.

## **Corso on line su Team Building**

videocorso strutturato in 8 moduli, per la durata complessiva di otto ore, cui si aggiungono un manuale di riepilogo e approfondimento con esempi pratici, esercitazioni e strumenti di autovalutazione per ogni sezione

Il corso accompagna l'utente lungo il cammino di creazione e guida del team, a partire dall'autoanalisi per progettare la propria squadra ideale in termini di valori, metodologie e relazioni. Seguono gli strumenti per procedere al reclutamento e alla gestione, sempre con un focus particolare sulla motivazione e sullo sviluppo di spirito di squadra.

## Esperienze in ambito sales management

2014 - 2015

### **Coordinatrice RVA (Responsabile Unità di Vendita)**

#### **UnipolSai Assicurazioni S.p.A. Roma**

Incarico di consulenza per la creazione e lo sviluppo di una rete commerciale specializzata in ambito vita e previdenziale su mercato private e business.

Principali attività: training d'aula e on job, pianificazione, supervisione delle risorse, benessere emotivo e training motivazionale, team building

Principali obiettivi raggiunti: nell'anno 2014 sono stati conseguiti gli obiettivi di fatturato dell'Agenzia Generale affidata e gli obiettivi di Compagnia dedicati al progetto RVA

2012 - 2014

### **Direttrice Commerciale di Agenzia**

#### **Vodafone Italia Divisione Business – Roma**

Incarico di Direttore Commerciale di Agenzia per lo sviluppo di una rete commerciale dedicata all'implementazione di clientela business

Risorse esterne gestite (consulenti commerciali): 7

Risorse interne gestite (telemarketing e back office): 10

Principali attività: training d'aula e on job, pianificazione, supervisione delle risorse, benessere emotivo e training motivazionale, team building, facilitazione rapporti tra risorse interne ed esterne

Principali obiettivi raggiunti: sono stati conseguiti per 12 volte gli obiettivi di gara mensili fissati dall'Azienda e l'obiettivo annuale 2013.

2010 - 2012

### **Sales Manager**

#### **Pramerica Life S.p.A. (Gruppo Prudential Financial Inc. [USA]) – Roma**

Incarico di Sales Manager per il reclutamento e lo sviluppo di consulenti assicurativi ramo vita e previdenziale in ambito private con potenzialità di crescita in area business e manageriale

Risorse complessivamente gestite: 9

Principali attività: training d'aula e on job, pianificazione, supervisione delle risorse, benessere emotivo e training motivazionale, team building, workshop di filiale, training tecnico in area business e fiscalità.

Principali obiettivi raggiunti: ha contribuito a specializzare 2 risorse in area business e 1 risorsa in area manageriale

## Esperienze in ambito sales & marketing

2008 - 2010

### **Life Planner**

#### **Pramerica Life S.p.A. (Gruppo Prudential Financial Inc. [USA]) – Roma**

Incarico di Life Planner per attività di consulenza assicurativa in ambito vita e previdenziale su clienti private e business

Principali attività: reperimento di nuovi clienti, consulenza professionale, promozione di convenzioni con associazioni e aziende, assistenza e consulenza post-vendita

Principali obiettivi raggiunti: consegue la qualifica di Business Specialist e raggiunge gli obiettivi di fatturato utili all'assessment per Sales Manager che supera ottenendo il nuovo incarico

2007 - 2008

### **Area Manager**

#### **Mid Ocean Italy S.r.l. (Gruppo Mid Ocean Brands) – Roma**

In carico di Area Manager per il lancio di un progetto dedicato alla promozione di una nuova linea di merchandising tessile high price & quality (Original Chameleon®)

Principali attività: promozione del progetto con selezionate agenzie pubblicitarie e di merchandising nel Centro – Nord Italia, gestione dei clienti aziendali (tra cui il marchio C'Art), organizzazione e partecipazione Road Show su tutto il territorio nazionale, gestione delle relazioni con le fabbriche produttrici in Turchia.

Principali obiettivi raggiunti: apertura di rapporti commerciali con 13 nuove aziende di merchandising nel centro-nord Italia

2004 - 2007

**Responsabile Commerciale Linee Kid**

**Em Club Italy S.p.A. (partecipata della Ciocca S.p.A.) – Roma**

Incarico di Responsabile Commerciale delle Linee Kid (5 marchi) e Responsabile Organizzativa fiere ed eventi promozionali

Risorse gestite (agenti di commercio): 15 in Italia e Spagna

Principali attività: supervisione delle attività degli agenti per il conseguimento dei budget di vendita, addestramento e supervisione del personale dei negozi diretti aziendali (Roma, Milano e Porto Rotondo), organizzazione fiere (Pitti Uomo e Pitti Bimbo a Firenze, Bread & Butter Barcellona) e eventi promozionali, gestione dei rapporti con gli uffici legale e amministrativo per la registrazione e tutela dei marchi.

Principali obiettivi raggiunti: apertura del mercato spagnolo e avviamento del negozio direzionale di Roma (Viale Parioli)

2000 - 2004

**Responsabile Commerciale e Marketing**

**Tenuta Carlina S.a.s. – Roma / Montalcino (SI)**

Incarico di Responsabile Commerciale e Marketing per la promozione e commercializzazione dei vini prodotti dall'Azienda (Brunello di Montalcino "La Togata" DOCG, Rosso di Montalcino DOC, "Azzureta" IGT, Grappa di Brunello) con particolare focus all'apertura di nuovi mercati esteri.

Principali attività: gestione della rete vendite in Italia e all'estero (Belgio, Germania, Inghilterra, New Jersey, New York, Florida, Giappone) e selezione di nuovi distributori, gestione diretta dei clienti aziendali (tra i quali Hotel De Russie – Roma e Hotel St. Regis Grand – Roma), organizzazione di attività promozionali e di sponsorizzazione (tra i quali il Palio di Siena) e di fiere (tra le quali: Vinitaly a Verona, Salone del Vino di Torino e Prowein a Dusseldorf)

Principali obiettivi raggiunti: apertura dei mercati in New Jersey e Florida, accordo di fornitura continuativa con Hotel St. Regis Grand di Roma, Via Emanuele Orlando.

### Altre esperienze lavorative

1999 - 2000

**Segretaria amministrativa**

**Studio Legale Internazionale Tonon & Associati – Roma**

Segretaria amministrativa con responsabilità di gestione della fatturazione dei professionisti, organizzazione di riunioni e pranzi di lavoro, redazione verbale di riunione per trattative stragiudiziali

1994 - 1999

**Operatrice inbound e outbound**

**Atesia S.p.A. (Gruppo Telecom Italia)**

Operatrice telefonica inbound e outbound per attività di customer care e promozione servizi per le aziende Tim e Stream e per i clienti "mille miglia" Alitalia

## Formazione

**DoLquest Integral Expert**

**Business Coaching Lab - We+Network**

**Trainer Specialist**

Master Formazione Formatori - Max Formisano Training

**Laurea magistrale in Giurisprudenza (vecchio ordinamento)**

Università La Sapienza, Roma

Tesi in Diritto Bancario – Relatore Prof. Paolo Ferro – Luzzi

**First Certificate in English**

University of Cambridge

## Altri corsi certificati

**La theory U. Laboratorio di leadership per il cambiamento sostenibile**

Massachusetts Institute of Technology (Boston)

**Linguaggio, identità di genere e lingua italiana**

Università Ca' Foscari Venezia

**Come cambiare le tue credenze – autostima**

Claudia Faccio

**Coinvolgere il pubblico – strumenti per presentazioni e riunioni coinvolgenti**

Paola Pisano

**Il Formatore – public speaking per formatori e team leader**

Giacomo Bruno

**Come conquistare il successo**

Più che puoi

**Avere più tempo (subito) – time management**

Più che puoi

**Comunicazione Assertiva**

Bruna Ferrarese

**Il Nocciolo Duro – autostima e leadership personale**

Max Formisano Training

**Self Coaching – pianificazione e raggiungimento degli obiettivi propri e dei collaboratori**

Max Formisano Training

**Self Expression – public speaking**

Max Formisano Training

**Self Value – ottimizzazione performance, gestione del tempo, self branding**

Max Formisano e Italo Pentimalli

**Training Power – corso per formatori efficaci**

Max Formisano Training

**Sales Impact Training – stage commerciale**

Mercuri International