

INFORMAZIONI PERSONALI

Carlo Tadiello



📍 Via G. Marconi 10 - 37047 San Bonifacio (VR)

☎ 045 6103407 📠 346 3210577

✉ carlotadiello@studiotadiello.it

🌐 www.studiotadiello.it – carlotadiello@studiotadiello.it

Sesso maschio | Data di nascita 01/08/1962 | Nazionalità italiana

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

(2005 - oggi)

Formatore, consulente aziendale

- Clientela territorio Italiano
- Associazioni di categoria

Titolare

STUDIO TADIELLO snc - ricerca, selezione e formazione del personale
Aut. Ministero del Lavoro N° 7888/MA004.A003

STUDIO TADIELLO snc Via della Libertà 65 – 37047 San Bonifacio (Vr)

(2004 - 2005)

Direttore Generale

- Dakota Italia SpA (Vr)

(2001 - 2004)

Direttore Marketing

- Palfinger Italia Spa (Re)

(2000 - 2001)

Direttore Vendite e Marketing

- F.lli Ferrari SpA (Re)

(1988 - 1999)

Direzione Commerciale

- Sofim srl (Vr) – gruppo Würth gmbh

(1984 - 1988)

Responsabile reparto Commerciale

- Fime srl (Vr) – gruppo Würth gmbh

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

(1977 – 1981)

Liceo Scientifico Don Bosco (Vr)

(1994 - 1998)

Akademie Würth *Kunzelsau* (D)

Competenze comunicative	Tengo corsi di comunicazione personale, aziendale e public speaking. Ho pubblicato libri sul tema.
Competenze organizzative e gestionali	Come Direttore Generale, Direttore Marketing e Direttore Vendite ho gestito aziende multinazionali strutturate e reti vendita. Sono consulente aziendale per lo sviluppo delle vendite, analisi dei costi, il controllo di gestione e l'ottimizzazione delle risorse umane (management e collaboratori)
Competenze professionali	Temi di docenza trattati: MARKETING Sviluppo della crescita aziendale Creazione Marketing Plan Telemarketing procedure di contatto e vendita al cliente E-mail marketing tecniche comunicative VENDITE Organizzazione e relazione con il cliente (vendite 1° livello) Aspetti comportamentali nel rapporto cliente venditore (vendite 2° livello) Negoziazione e gestione della trattativa Organizzare e gestire una rete vendita da parte del Sales Manager Sviluppo del Punto Vendita attraverso il servizio e l'organizzazione interna Gestione del Punto Vendita da parte del Retail Manager Recupero crediti telefonico SVILUPPO PERSONALE Gestione del tempo, Time Management Tecniche di memorizzazione e lettura veloce Problem Solving e Decision Making Aumentare e migliorare la propria Leadership Motivare i collaboratori per ottenere di più Assistenti di Direzione Project Manager Organizzazione e gestione degli Acquisti COMUNICAZIONE Public Speaking Qualità comunicativa all'interno delle aziende CUSTOMER CARE Servizio ed accoglienza del cliente Tecniche comunicative per Centralinisti e Call Center Servizio Telefonico come valore aggiunto di qualità Fidelizzare il cliente con il Post-vendita Qualità lavorativa

ULTERIORI INFORMAZIONI

Pubblcazioni	Libri pubblicati http://www.studiotadiello.it/chi-siamo/pubblicazioni/ <ul style="list-style-type: none">• <i>Emozioni di corsa</i>• <i>Comunicare</i>• <i>Il lato positivo</i>• <i>Capacità di memoria</i>• <i>Leader, si nasce o si diventa?</i>• <i>L'arte del negoziato</i>• <i>L'equilibrio del tempo</i>• <i>Ars vivendi</i>
Dati personali	Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali"

