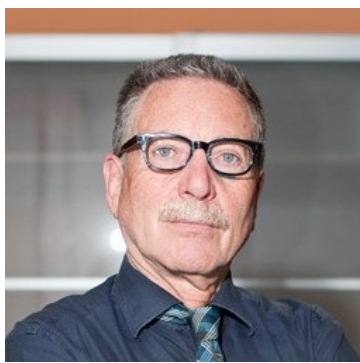


CLAUDIO SCALCO - CURRICULUM VITAE



Nome	Claudio Scalco
Luogo di nascita	Vicenza
Data di nascita	1 giugno 1949
Indirizzo	Via delle rose, 32 - 35037 Teolo (PD)
Telefono	3357713087
E-mail	cl.scalco@gmail.com

ESPERIENZE LAVORATIVE

- Dal 2011 sono titolare di NALANDA S.a.s. (consulenza, formazione e coaching).
- Nel 2010 Consulente in Italcementi (Azienda internazionale leader in Italia e in Europa e quinta al mondo nella produzione e commercializzazione di leganti idraulici, inerti e calcestruzzi preconfezionati) per la formazione della struttura commerciale Italia, di sede e periferia. Ho avuto il compito di individuare il fabbisogno formativo in termini di “manutenzione” e incremento delle competenze soprattutto nelle aree del “saper fare” e “saper essere”. Ho implementato e tenuto corsi in tutta Italia anche a personale commerciale e amministrativo di alcuni nostri importanti clienti e alla rete di vendita della filiale albanese di Italcementi.
- Dal 2008 al 2010 Dirigente come Responsabile della Formazione della rete commerciale di sede e periferia per Italcementi (2 anni con mansioni equiparabili a quelle della posizione precedentemente descritta).
- Per 18 anni Dirigente con la qualifica di Direttore Area Vendite in 4 delle sei aree nazionali di Italcementi (Direttore Vendite Cementerie di Sardegna, Direttore di Area Centro/Sud, Direttore di Area Sud, Direttore di Area Nord Est). La mission della posizione: garantire il raggiungimento degli obiettivi commerciali qualitativi e quantitativi (quantità, quota di mercato, ricavi, margini, numerosità, cross selling, dilazione media, contenzioso) guidando, affiancando, motivando e sviluppando la rete commerciale composta da personale amministrativo, un market manager, un tecnico per l’assistenza tecnica e una serie di Capi Zona responsabili ciascuno di una squadra di venditori.

- Responsabile Vendite Italia Girmi, storico marchio Italiano di piccoli elettrodomestici (Omegna).
- Responsabile Vendite Italia Elettrodomestici Samsung in DITRON, importatore del marchio Samsung nel mercato italiano.
- Capo area Black&Decker per il Nord Italia, azienda internazionale leader nella produzione e commercializzazione di utensileria elettrica.
- Capo area Braun per il Triveneto, marchio internazionale del gruppo Gillette nel settore dei piccoli elettrodomestici.
- Capo filiale per il Triveneto della ditta Fontana di Veduggio (Co), leader nazionale nella produzione di viterie e bullonerie.
- Capo filiale per il Triveneto della Diatec di Milano, produttore di utensili al diamante da taglio per orafi e distributore di macchine per la lavorazione di casse di orologio in sagoma.
- Agente di commercio per Lazio e Umbria di bigiotteria d'argento e oro per la ditta Rompatò di Vicenza.
- Agente rappresentante per Vicenza e provincia dei cosmetici Deborah - Diadermina di Milano.
- Vendita libri porta a porta (enciclopedia per bambini "I QUINDICI").
- Servizio Militare (VI° Artiglieria Alpini).

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Laurea in "Scienze e tecniche psicologiche".

Giornalista Pubblicista Regione Veneto dal 1974.

Master Practitioner in Programmazione Neurolinguistica certificato da Richard Bandler, conseguito con la scuola "NLP ITALY" di Bergamo.

Coach Executive conseguito con "NLP ITALY COACHING SCHOOL" di Bergamo, certificato da Richard Bandler.

Insegnante di Scienza Dell'Intelligenza Creativa conseguito con M.E.R.U (Maharishi European Research University).

Numerosi attestati di partecipazione a corsi:

- nell'area commerciale (Studio Galgano, Studio Mario Silvano, Quota Management, Quare Consulting, Incrementa, Telos, Olympos Group, Deloitte & Touche Consulting, RSO)
- nell'area della "customer satisfaction" (Università Bocconi di Milano, Studio Galgano)
- nell'area della comunicazione (NLP Italy, Dialogika, Madri Internet, Brain Up)
- nell'area della formazione (Olimpos)
- nell'area dello sviluppo personale (NLP Italy, M.E.R.U, One Wordl Academy, Brain Up, Fabio Marchesi, Eleonora Brugger & Paul Kircher)

Pubblicazioni

“Il cervello consapevole e ri-conoscente” (libro - BookSprint)

Coautore di “Atteggiamenti mentali e azioni per il successo” (libro - FrancoAngeli)

Coautore di “Partecipare a un corso di formazione” (Ebook – Olympos)

Sono intervenuto come docente presso numerose società tra cui: Italcementi, Eurotech, Eurodolce, Scatolificio Pozzi, Bt Burgman, Euro3Plast, Litokoll, Gruppo Luci, Sined, Tamkoll, Associazione Commercianti di Arezzo, Ferrari BK, CCPL, Consorzio Cave, MondoEdile, Cooperativa Muratori di Reggiolo, Magnani Calcestruzzi, Italcementi Albania, Spav Prefabbricati, Sined, Agglotech, Sintesi, Assicom, Imperial Life, COSTAN, Lakshmi.

Si dice che per ogni attività serva il “sapere”, il “saper fare” e il “saper essere”.

L’esperienza di oltre quaranta anni di lavoro mi ha convinto a iniziare i miei corsi dal “saper essere”: quando le persone prendono consapevolezza o aumentano la consapevolezza del loro valore intrinseco, del potere di poter scegliere sempre e sono capaci di vedere la magia e la bellezza della loro vita, spontaneamente lavorano bene, danno il massimo e il meglio di se stessi, si divertono, accettano positivamente i cambiamenti necessari per crescere, sono curiosi e impazienti di mettersi in gioco con nuovi strumenti e nuove conoscenze.

Le aree nelle quali ritengo di essere particolarmente efficace sono:

- COMUNICAZIONE (Comunicazione interna, comunicazione nel punto vendita, parlare in pubblico).
- AUTOMOTIVAZIONE (Lo stato interiore che possediamo, diretta conseguenza delle nostre credenze e valori, determina l’efficacia del nostro lavoro e della nostra comunicazione).
- TECNICHE DI VENDITA.
- MOTIVAZIONE ALLA SICUREZZA SUL LAVORO (La sicurezza sul lavoro diventa realmente una risorsa per l’azienda quando è un valore “metabolizzato” e condiviso dalla maggioranza dei lavoratori).

«Ci sono solo due modi di vivere la propria vita: uno come se niente fosse un miracolo; l’altro come se tutto fosse un miracolo» - Albert Einstein