

FORMATO EUROPEO PER IL CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome
Indirizzo
Cellulare
E-mail
LinkedIn
Nazionalità

Data di nascita



Federico Facchini
Via di Barbiano 34 – 40136 Bologna (BO)
Personale: +39 3484972734 – Aziendale: +39 3443846750
Personale: federicofacchini@live.com – Aziendale: federico.facchini@tuv.it
<https://www.linkedin.com/in/federico-facchini-a791ba51>
Italiana

19/04/1987

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

- Date
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

- Date
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

- Date
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Da maggio 2018 ad oggi.
TÜV Italia Srl - TÜV SÜD Group – Via Isonzo 61, Casalecchio di Reno (BO).
Ente di Certificazione, Ispezione, Testing, Training.
Project Specialist - Customized Services - Business Assurance Division.
Lead Assessor – Audit di 2° parte: Verifica requisiti tecnici e di servizio in accordo alle specifiche del Cliente. Progetti principali:

- Volkswagen Group Italia S.p.A. (da febbraio 2016): Verifica Standard di servizio della Rete Assistenza per i marchi Volkswagen, Audi, Seat, Skoda, Veicoli Commerciali VW mediante Mystery Audit su specifica del Costruttore.
- Porsche Italia S.p.A.: Audit PSDR (Verifica Standard After Sales); Audit Maintenance (Verifica Standard Sales); Audit Body & Paint Shop (Verifica Standard Carrozzerie).
- BMW Italia S.p.A.: Audit Standard BMW Motorrad (Verifica Standard Sales e After Sales); Audit Standard BMW + MINI Auto (Verifica Standard Sales e After Sales).
- Mercedes-Benz Italia S.p.A.: Progetto “Mystery Repair VAN PRO”; Audit Standard VAN PRO.
- Linde Medicale S.r.l.: Validazione allestimento veicoli per il trasporto di ossigeno medicale.

Trainer Mystery Auditors: audit in affiancamento per qualifica nuovi Assessor per Mystery Audit.

Da marzo 2013 ad aprile 2018.
TÜV Italia Srl - TÜV SÜD Group – Via Isonzo 61, Casalecchio di Reno (BO).
Ente di Certificazione, Ispezione, Testing, Training.
Sales Representative - Business Assurance Division.
Profilazione Aziende Target, Contatto telefonico clienti e nuove aziende, Incontri commerciali, Dimensionamento ed emissione offerte verso clienti esistenti e nuovi clienti, Follow up offerte, Cross Sales, Customer Service, Inviti ed organizzazione Eventi e Seminari, Monitoraggio Customer Satisfaction, Monitoraggio competitors.

Da novembre 2012 a febbraio 2013.
Sky Italia Srl presso CST Srl - Via Stalingrado 103, Bologna (BO).
Sky Service: Assistenza tecnica clienti e ingrosso materiale tecnico per installazioni.
Impiegato
Servizio clienti Sky, Assistenza tecnica diretta alla clientela, diagnostica e sostituzione materiale Sky, Coordinamento intervento installatori Sky, fornitura materiale tecnico agli installatori.

Da maggio 2012 a novembre 2012.
TÜV Italia Srl - TÜV SÜD Group – Via Isonzo 61, Casalecchio di Reno (BO).
Ente di Certificazione, Ispezione, Testing, Training.
Stage. Technical Sales – Management Service Division.
Contatto telefonico clienti e nuove aziende, Incontri commerciali, Dimensionamento ed emissione offerte verso clienti esistenti e nuovi clienti, Follow up offerte.

- Date
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego

Da marzo 2010 ad aprile 2012
Pizzeria al Ponte – Via Nasica 51, Castenaso (BO)
Ristorante – Pizzeria, Pizzeria d'asporto
Pony Express, Aiuto cuoco.

- Date
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego

Da giugno 2006 ad aprile 2012
Baldisserri Carlo Sas – Via Libertà 93, Medicina (BO)
Negozio al dettaglio, grossista di prodotti zootecnici
Vendita al dettaglio, Gestione magazzino, addetto trasporti.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date
- Nome e tipo di istituto di istruzione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Marzo 2012: Laurea in Economia e Marketing.
Facoltà di Economia – Università di Bologna.
Marketing Strategico ed Operativo, Comunicazione d'Impresa, Analisi di Mercato, Analisi Competitiva, Comportamento del Consumatore, Trade & B2B Marketing, Marketing dei Servizi.

- Date
- Nome e tipo di istituto di istruzione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Settembre – Novembre 2018: Corsi UMIQ (Unindustria Metodo Qualità) - 56 h.
Confindustria Emilia – Fondazione Aldini Valeriani
1. Governance, strategie e cambiamento organizzativo
2. Organizzazione, ICT e cambiamento
3. Gestione risorse umane
4. Gestione e mercato vendite
5. Gestione economico finanziaria
6. Gestione portafoglio prodotti
7. Gestione delle Operation

- Date
- Nome e tipo di istituto di istruzione

Luglio 2018: Corso Project Management - 24 h.
TÜV Italia Akademien.

- Date
- Nome e tipo di istituto di istruzione

Maggio 2018: Corso "Auditor – Lead Auditor Sistemi di Gestione Qualità ISO 9001:2015" – 40 h.
TÜV Italia Akademien. Corso accreditato AICQ SICEV.

- Date
- Nome e tipo di istituto di formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Maggio 2016: Corso "La Norma ISO 9001:2015".
TÜV Italia Akademien.
L'Approccio per processi e la gestione del rischio, Analisi puntuale della norma ISO 9001:2015, Lo sviluppo e la certificazione dei Sistemi di Gestione Qualità in accordo con la norma ISO 9001:2015.

- Date
- Nome e tipo di istituto di formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Febbraio 2016: Qualifica Assessor per Analisi della qualità del servizio della Rete Assistenza per i marchi Volkswagen, Audi, Skoda, Seat, Veicoli Commerciali VW.
Volkswagen Group Italia S.p.A. - TÜV Italia Srl.
Procedure dei Service Partners Volkswagen, strumenti per il controllo qualità, per la verifica tecnica e del servizio cliente.

- Date
- Nome e tipo di istituto di formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Marzo 2015: Corso "Value Based Selling".
Dale Carnegie & Associates, Inc.
Modello di vendita, Fasi della vendita, Allineamento Cliente – Venditore, Rapporto con il cliente, Generare interesse, Aree di interesse, Motivazioni d'acquisto, Ascolto, Modello per fare domande, Presentazione della Soluzione e dell'Offerta, Trattativa, Gestione delle obiezioni, Strategie di sviluppo, Piano Commerciale.

- Date
- Nome e tipo di istituto di formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Dic. 2013 – Feb. 2014: Formazione Commerciale prodotti Management Service Division.
TÜV Italia Srl.
Dimensionamento quotazioni ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, EN 9100, SA8000, ISO/TS 16949, ISO 27001, ISO 50001, BRC, IFS, FSC, PEFC, Certificazioni di Servizio. Regolamenti IAF MD5, MD1, Regolamenti Tecnici Accredia. Formazione sui prodotti: Risk Management, Supply Chain Verification, Training, Assessment, CSR, Certificazione Halal e Kosher.

- Date
- Nome e tipo di istituto di formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Maggio 2013: Corso "Social Media Strategy".
TÜV Italia Srl.
Utilizzo professionale dei Social Media, focus su LinkedIn, Twitter.

- Date
- Nome e tipo di istituto di formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Aprile 2013: Corso: "La misurazione e la gestione della Customer Satisfaction"
RFI - TRENITALIA
Tipologie di analisi di soddisfazione, Qualità percepita e qualità offerta, Costruzione degli indici di gap, Profilazione e segmentazione clientela, Supporto nei processi di pianificazione strategica, Case History.

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA

ITALIANO

ALTRE LINGUE

INGLESE

FRANCESE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

BUONA
BUONA
BUONA

BUONA
BUONA
BUONA

CAPACITÀ E COMPETENZE
RELAZIONALI.


- Gestione relazione con Top e Middle Management in ambito di Audit - acquisita in TÜV Italia.
- Gestione relazione con diverse tipologie di interlocutori in situazioni di stress - acquisita in TÜV Italia.
- Relazione commerciale con il cliente – acquisita in TÜV Italia.
- Fidelizzazione del cliente – acquisita in TÜV Italia.
- Contatto e relazione con nuovi potenziali clienti – acquisita in TÜV Italia.
- Telefonate commerciali a freddo – acquisita in TÜV Italia.
- Presentazioni commerciali – acquisita in TÜV Italia.
- Incontri commerciali – acquisita in TÜV Italia.
- Trattative commerciali – acquisita in TÜV Italia.
- Ascolto attivo e acquisizione informazioni commerciali – acquisita in Sky Italia e TÜV Italia.
- Gestione dei conflitti con clienti – acquisita in Sky Italia e TÜV Italia.
- Gestione dello stress – acquisita in Sky Italia e TÜV Italia.
- Trasferimento know-how e formazione colleghi per Mystery Audit – acquisita in TÜV Italia.
- Acquisizione nuovi contatti tramite fiere – acquisita TÜV Italia.
- Relazione con il singolo consumatore – acquisita nel lavoro di commesso e Sky Service.
- Capacità di lavoro in team – acquisita in 12 anni di calcio a livello agonistico e in progetti universitari di gruppo.
- Relazione con persone di lingue e culture straniere – scambi culturali scolastici.

CAPACITÀ E COMPETENZE
ORGANIZZATIVE

- Pianificazione calendario ed esecuzione Audit di 2° Parte e Mystery Audit.
- Organizzazione incontri commerciali con Aziende Clienti – acquisita in TÜV Italia.
- Organizzazione eventi e seminari – acquisita in TÜV Italia.
- Organizzazione, gestione, rendicontazione campagne commerciali – acquisita in TÜV Italia.
- Organizzazione campagne informative – acquisita in TÜV Italia.
- Gestione scadenze e individuazione priorità – acquisita in Sky Italia e TÜV Italia.

CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE

- Utilizzo professionale del pacchetto Office – acquisito in TÜV Italia.
- Pianificazione ed esecuzione Audit di 2° Parte e Mystery Audit – acquisito in TÜV Italia.
- Conoscenza Standard, sistemi e processi Sales & After Sales della Rete Volkswagen, Porsche, BMW, MINI e Mercedes-Benz – acquisito in TÜV Italia.
- Utilizzo SAP – acquisito in TÜV Italia.
- Profiling e identificazione nuovi potenziali clienti – acquisito in TÜV Italia.
- Dimensionamento offerte di Certificazioni di Sistema – acquisito in TÜV Italia.
- Gestione della Sales Pipeline – acquisito in TÜV Italia.
- Revisione del contratto, dopo l'acquisizione dell'ordine – acquisito in TÜV Italia.
- Monitoraggio e analisi della Customer Satisfaction – acquisito in TÜV Italia.

PATENTE O PATENTI	PATENTE B.
NOTE	Disponibilita' a viaggi e trasferte, in Italia e all'Estero.
DATA	08/01/2019
FIRMA	

Dichiarazione di autenticità dei dati forniti - Autodichiarazione ai sensi del DPR 445/2000

La/il sottoscritt/a	Federico Facchini		
nata/o a	Bologna (BO)	il	19/04/1987
residente in	Via Tosarelli 144 – 40055 Castenaso (BO)		

consapevole che il presente documento ha valore di "Dichiarazioni sostitutive di certificazioni" ai sensi dell'Art. 46 del DECRETO DEL PRESIDENTE DELLA REPUBBLICA 28 dicembre 2000, n. 445 - "Disposizioni legislative in materia di documentazione amministrativa" pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 42 del 20 febbraio 2001 e che, in caso di dichiarazione mendace sarà punito ai sensi del Codice Penale secondo quanto prescritto all'Art. 76 del succitato DPR 445/2000

DICHIARA

che le informazioni riportate nel presente documento corrispondono al vero ed in particolare che quelle inerenti il titolo di studio e l'esperienza lavorativa correlata alle competenze richieste per lo svolgimento di attività, in relazione ad autorizzazioni Ministeriali o Notifiche basate su direttive Europee rilasciate alla società TUV Italia Srl, sono assolutamente veritiere.

Luogo e data	Bologna, 08/01/2019
---------------------	---------------------

Firma	
--------------	---