

FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE



## INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **FRANCESCA GIARDULLO**

## ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) Dicembre 2015- a tutt'oggi
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **CSAPSA,IL SOLCO, FAV, CIOFS**
- Tipo di azienda o settore Formazione
- Tipo di impiego Corso per l'inclusione sociale e L.68
  - Principali mansioni e responsabilità Docente per la corretta gestione e organizzazione di spazi ed attrezzature di lavoro e la gestione degli stock nella logistica di magazzino, trattamento dati magazzino. Allestimento, vetrinistica e visual merchandising del punto vendita. Logistica di magazzino e logistica gestione dei trasporti
  
- Date (da – a) Da Novembre 2015 a tutt'oggi
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **CIOFS IMOLA**
- Tipo di azienda o settore Formazione professionale
- Tipo di impiego Corso per l'apprendistato
  - Principali mansioni e responsabilità Docente per l'Allestimento, vetrinistica e visual merchandising del punto vendita. Fidelizzazione del cliente, Marketing.
  
- Date (da – a) Novembre 2015
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **ISTITUTO SUPERIORE MANFREDI-TANARI - Bologna**
- Tipo di azienda o settore Formazione Superiore Professionale
- Tipo di impiego Docente tecnico esterno per il percorso Operatore del punto vendita
  - Principali mansioni e responsabilità Preparazione allo stage aziendale all'interno di un punto vendita: accoglienza al cliente, tecniche di vendita, allestimento spazi espositivi.

- Date (da – a) Da Gennaio 2014 a tutt' oggi
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **CEFAL - Bologna**
  - Tipo di azienda o settore Formazione professionale IeFP
  - Tipo di impiego Docente
  - Principali mansioni e responsabilità Docente di gestione commerciale per il punto vendita per il settore Marketing e Vendite. Allestimento punto vendita e spazi espositivi, gestione del punto vendita, visual merchandising, logistica magazzino, comunicazione e assistenza alla clientela con particolare riferimento all'UC3 della qualifica Operatore del punto vendita, attraverso l'uso di tecniche teatrali e PNL
- Date (da – a) Da settembre 2010 a tutt'oggi
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **CIOFS –Bologna**
  - Tipo di azienda o settore Formazione Professionale IeFP
  - Tipo di impiego Docente
  - Principali mansioni e responsabilità Settore Marketing e Vendite: Logistica di magazzino con particolare riferimento all' UC1 della qualifica di Operatore del punto vendita, UC2 Allestire spazi espositivi, UC3 assistenza al cliente.  
Docenza di logistica di magazzino e logistica dei trasporti
- Date (da – a) Ottobre 2014- dicembre 2014
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **FORMART**
  - Tipo di azienda o settore Formazione Adulti
  - Tipo di impiego Docente
  - Principali mansioni e responsabilità Settore Marketing e Vendite, in particolare: Allestimento punto vendita e spazi espositivi, , visual merchandising, Vetrinistica insegnata tramite la tecnica T.I.F. Packaging creativo e innovativo
- Date (da – a) 22-23/05/2013
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **ISCOM.E.R. Bologna**
  - Tipo di azienda o settore Docente- Formazione
  - Tipo di impiego Docenza di Vetrinistica e visual merchandising con la tecnica T.i.f.
- Date (da – a) Da Novembre 2010 a dicembre 2015
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **ASCOM Cesena**
  - Tipo di impiego Formazione Docente
  - Principali mansioni e responsabilità Docente di T.I.F. (teatro Impresa Formazione) le tecniche teatrali che diventano parte integrante del settore Marketing e Vendite per la comunicazione in pubblico, per la leadership, la customer satisfaction, il lavoro in team, le risorse umane. L'assistenza alla clientela e l'allestimento del punto vendita. Progetto finanziato dalla provincia FC come progetto innovativo di apprendimento.

- Date (da – a) Dal 1998 a maggio 2013
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Bidart** by Bomboniera d'Arte di F.Giardullo
- Tipo di azienda o settore Cerimonie, Abiti da Sposa, Oggettistica, Confetteria, Agenzia Eventi
- Tipo di impiego Imprenditore e socio maggioritario, legale rappresentante
- Principali mansioni e responsabilità Responsabile commerciale clienti, fornitori e rappresentanti, responsabile risorse umane, front office, gestione amministrativa e segretariale, responsabile gestione magazzino, responsabile servizi tecnico fieristici e creazioni di eventi. Wedding creative. Party planner event.
  
- Date (da – a) 2010-2011
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Firb Concommercio nazionale presso Macef (MI) e Sigep (RN)**
- Tipo di azienda o settore Cerimonie, Abiti da Sposa, Eventi
- Tipo di impiego Docente
- Principali mansioni e responsabilità Docente per la formazione professionale di visual merchandising, packaging creativo, public speaking.
  
- Date (da – a) Dal 2008
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Enti di formazione** accreditati quali: Ascom E.R. e territoriale, Cescot, Ial, Confindustria, Formart, Engim, Istituti Tecnici Superiori
- Tipo di azienda o settore Commissione EAPQ Regione E.R.
- Tipo di impiego Commissario nominato dalla Regione E.R. per il rilascio di qualifiche regionali quali: operatore del punto vendita, tecnico commerciale marketing, tecnico di gestione del punto vendita, tecnico delle vendite, tecnico servizi fieristico congressuali
- Principali mansioni e responsabilità Valutazione degli alunni dei corsi frequentati al fine del rilascio della qualifica. Stesura della prova d'esame di qualifica e valutazione nell'ambito delle risorse umane tramite colloquio al fine dell'inserimento all'interno di aziende e punti vendita.



## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)
    - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
  - Date (da – a)
    - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
  - Date (da – a)
    - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
  - Date (da – a)
    - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
  - Date (da – a)
    - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
  - Date (da – a)
    - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
    - Attestato in esito
  - Date (da – a)
    - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
    - Denominazione del percorso
      - Attestato in esito
  - Date (da – a)
    - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
    - Denominazione del percorso
      - Attestato in esito
  - Date (da – a)
- Da gennaio 2015
- Iscritta al **Registro Formatori** del sistema leFP Regione Emilia Romagna
- Maggio 2014  
**AID associazione italiana dislessia**  
Corso per insegnanti per le nuove tecnologie nella didattica dei DSA e BES  
“Leggi per me” di Giuliano Serena
- Giugno 2014  
**Anastasis Bologna**  
Corso per insegnanti “La comprensione del testo dalla teoria alla pratica con i programmi per DSA”
- Maggio 2014  
**Centro Studi Erickson**  
Corso per insegnanti “imparare al volo con il metodo analogico intuitivo, per una didattica più leggera”
- Febbraio 2014  
**AID associazione italiana dislessia**  
Corso per insegnanti e genitori. “DSA a scuola. Benessere, autostima e autoefficacia”
- 2013  
**Camera di Commercio di Forlì-Cesena**  
Corso di aggiornamento sulla contrattualistica del Consignment Stock per la logistica di magazzino
- 2008-2009  
**Regione Emilia Romagna** sede di Bologna  
Sistema regionale qualifica EAPQ nel settore Marketing e Vendite  
Acquisita la Qualifica di esperto tecnico regionale per Operatore del Punto vendita, Tecnico delle Vendite, Tecnico di gestione del punto vendita, tecnico commerciale marketing, Tecnico delle vendite.
- 2008-2009  
**Regione Emilia Romagna** sede di Bologna  
Sistema regionale qualifica EAPQ settore Promozione ed erogazione servizi turistici  
Qualifica di esperto tecnico dei servizi fieristico congressuali, e qualifica di esperto tecnico della produzione artistica dello spettacolo
- Maggio 1999



- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Denominazione del percorso
- Attestato in esito

### Azienda Cosmol

Sistema di analisi sui rischi e controllo dei punti critici HACCP per l'igiene dei prodotti alimentari

Attestato di frequenza

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Denominazione del percorso
- Attestato in esito

1992-1996

**I.T.C.** Rino Molari Santarcangelo di Romagna

Indirizzo I.G.E.A.

Diploma di maturità come perito tecnico commerciale

## CAPACITÀ E COMPETENZE

### RELAZIONALI

*Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.*

Varie esperienze professionali maturate all'interno di aziende del settore cerimonie, eventi, meeting, stabilendo relazioni per creare insieme eventi culturali e di interesse per i Comuni ospitanti dell'evento e stabilendo con le amministrazioni rapporti di collaborazione.

Esperienze professionali nell'ambito dei vari enti di formazione creando team e stabilendo relazioni al fine dell'interesse degli alunni dei vari corsi. Comunicazione attiva per gli stage dei corsi finanziati dalla provincia e regione. Capacità relazionali diplomatiche molto buone.

## CAPACITÀ E COMPETENZE

### ORGANIZZATIVE

*Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato*

Coordinamento e amministrazione di persone durante l'organizzazione di eventi, presentazione di progetti di eventi alle amministrazioni comunali.

E' un EAPQ Regionale per la promozione ed erogazione dei servizi fieristico congressuali, per cui ha buone doti comunicative ed organizzative. Molti eventi ideati e organizzati in accordo con enti pubblici e privati.

## CAPACITÀ E COMPETENZE

### TECNICHE

*Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.*

Conoscenze informatiche pacchetto Office, Photoshop, Windows, Internet, gestione e creazione base di siti internet e blog. Ottima dattiloscrittura al pc.

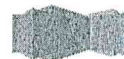
Buona conoscenza Tablet, Smartphone, Social network

Facilità di apprendimento di nuovi programmi.

Attrezzature e merceologie relative al punto vendita e visual merchandising e logistica di magazzino.

## LINGUE STRANIERE

Francese e Inglese. Buona la comprensione, conoscenza scolastica commerciale. Spagnolo livello base, buona la comprensione.



**PATENTE O PATENTI** Patente europea A-B

**INTERESSI** Corsi di formazione rivolti a Bambini e insegnanti per il comportamento verso i DSA e i BES a scuola e non solo. La comunicazione non verbale e verbale insegnata attraverso le tecniche teatrali (TIF)

Corsi specifici di psicologia e comunicazione per le tecniche di vendita e per l'applicazione delle stesse nell'ambito della formazione teatrale.

Form-attore di Improvvisazione teatrale, ha avuto una formazione specifica effettuata sul Teatro d'Impresa.

*Si autorizza il trattamento dei dati personali ai sensi del D.Lgs.196/03*

