

Roma, 10.01.2025

Spett. **A.N.G.S.**

Ass. Naz. Granatieri di Sardegna

c.a. Presidente Nazionale Gen. Div. (R.) Giovanni Garassino
c.a. Segretario Generale Gen. Div. (R.) Bruno Garassino

Oggetto : Candidatura al Membro Effettivo del Collegio dei Revisori dei Conti.

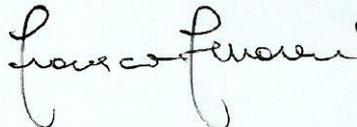
Io sottoscritto Socio Amico, Ten. (R) **Franco Ferraresi**, presento la mia candidatura per l'elezione a Membro Effettivo del Collegio dei Revisori dei Conti.

Dichiaro sin d'ora di accettare l'eventuale nomina ed allo scopo allego il mio Curriculum Vitae.

Sono particolarmente legato al Corpo dei Granatieri Di Sardegna , per i valori che ha espresso e continua ad esprimere nei suoi 366 anni di Storia, che si identifica con la Storia d'Italia.

Dichiaro di essere stato iscritto regolarmente all'A.N.G.S. negli anni 2018-2020.

Ten. (R.) Franco Ferraresi



FRANCO FERRARESI

Nato a Mentana il 20.09.1953
Via della Rimessa, 11 00013 Mentana- **Roma**
tel. **335-7198347** - 06/9093275
franco.ferraresi@alice.it

ESPERIENZE PROFESSIONALI

- Dal 01/01/08 ad oggi

Posizione di mobilità lunga con termine al 31/12/2010

- La promulgazione di una circolare ministeriale che ha letteralmente modificato i contenuti del provvedimento originario sulla mobilità lunga prevista dalla legge finanziaria 2007, mi ha consentito di aderire nella misura di 35 mesi. La mia scelta, effettuata esclusivamente su base volontaria, è stata motivata dalla possibilità di accedere alla pensione di anzianità con i requisiti previsti dalla legge Dini, anziché con quelli previsti dalle successive modificazioni sull'età pensionabile, introdotte prima dalla legge Maroni e poi dalla legge Damiano.
 - Ambedue i requisiti sono stati raggiunti nel Settembre 2010 e l'assegno pensionistico sarà erogato a partire da Gennaio 2011

- Dal 01/09/05 al 31/12/2007 - **Almaviva** - *The Italian Innovation Company* (Holding costituita a seguito dell'acquisizione del Gruppo Finsiel da parte del Gruppo COS)

- Dal 01/04/06 al 31/12/07

Alle dirette dipendenze del Resp. **B.U. Business Consulting**

- Attività di Consulenza Senior presso il cliente INPDAP, nel Gruppo di Progetto per la Gestione del Cambiamento "Change Management", in sinergia con la Referente Almaviva e Responsabile del Progetto, la Resp. Formazione e Organizzazione INPDAP, i Dirigenti Generali delle varie Funzioni Territoriali, il D.G. e il Presidente dell'Istituto.
 - Progettazione Interventi formativi
 - Coordinamento riunioni con le Direzioni e Funzioni
 - Coordinamento e organizzazione edizioni formative per Dirigenti e Resp. di Funzione
 - Coordinamento dell'aggiornamento del cruscotto di comunicazione sul portale dell'Istituto
 - Gestione delle attività amministrative relative al Gruppo di Progetto Almaviva

- Dal 01/09/05 al 31/03/06

Alle dirette dipendenze del Responsabile **Sviluppo Risorse Corporate** ho curato le seguenti attività:

- **Responsabile della Formazione**

- **Formazione**

- Progettazione di iniziative/interventi di formazione manageriale, specialistica e linguistica e per famiglia professionale, predisposizione di strumenti per la valutazione dell'efficacia della formazione
- Gestione e coordinamento, all'interno del Gruppo Almaviva, degli interventi formativi per il personale manageriale, tecnico e impiegatizio, con particolare riferimento alle certificazioni professionali tecniche
- Monitoraggio delle risultanze dei dati statistici di formazione della piattaforma interna Ge.Co. (Gestione Conoscenze)
- Gestione del budget di formazione
- Riferimento di Formazione per le Linee Corporate e le aziende del Gruppo Almaviva
- Presidio e Responsabilità per la Formazione degli aspetti legati alla Certificazione di Qualità ISO 9001 Vision 2000

- **Organizzazione e Processi**

- Sviluppo organizzativo: progettazione del Sistema Professionale di Gruppo (analisi e mappatura delle competenze, individuazione dei profili rispetto a mercati/processi e definizione del supporto informativo per la gestione dello stesso);
- Analisi processi aziendali e redazione delle relative procedure/policy

□ Dal 01/04/02 al 31/08/05 – **IT TELECOM, B.U. IT Mercato (Gruppo Telecom Italia** - ca. 4000 dipendenti - ricavi 2004: € 670 mln)

Alle dirette dipendenze del Responsabile **Sviluppo Risorse Corporate** ho curato le seguenti attività:

- **Responsabile della Formazione**

- **Formazione**

- Definizione con le Linee di esigenze e modalità di erogazione degli interventi di formazione (pianificazione fabbisogni), individuando i fornitori di riferimento
- Progettazione di iniziative/interventi di formazione manageriale, specialistica e linguistica e per famiglia professionale
- Gestione e coordinamento, all'interno della B.U. IT Mercato, degli interventi formativi per il personale manageriale, tecnico e impiegatizio, con particolare riferimento alle certificazioni professionali tecniche Oracle, Sun Microsystems, Java, Project Management e SAP
- Progettazione delle linee guida per la realizzazione dell'architettura di gestione formazione nell'ambito della piattaforma interna Ge.Co. (Gestione Conoscenze)
- Gestione del budget di formazione
- Riferimento di Formazione per le aziende del Gruppo Finsiel
- Riferimento del Gruppo Finsiel presso la Corporate di Telecom Italia e Telecomitalia Learning Services
- 2004 Progettazione di un "Percorso di Formazione continua, dall'ingresso in azienda alla Dirigenza" rivolto alle risorse della B.U. IT Mercato
- Docenze sulla Formazione nell'ambito di corsi per personale appartenente alla Famiglia Professionale Risorse Umane del Gruppo Telecom

- **Sviluppo**

- Progetto di *Business Consulting*: collaborazione con KPMG per la progettazione di interventi di Change Management per il rafforzamento delle competenze di consulenza nel settore della PA. Ho seguito la fase di definizione degli obiettivi, individuazione dei profili e delle risorse, definizione delle linee di intervento e gestione degli interventi formativi
- Progetto *per la* "Valorizzazione delle Risorse in azienda": partecipazione al Gruppo di lavoro, coordinato dalla Holding con RSO, per l'individuazione e analisi di modelli/strumenti organizzativi mirati ad una efficace/continuativa valorizzazione delle persone in azienda

□ Dal 01/01/92 al 31/03/02 – **SARITEL S.p.A.** – (nata dalla cessione di ramo di azienda Seat Ramo Telematico e dalla fusione di Sarin S.p.A. con Teleo S.p.A. per un perimetro di circa 1.100 risorse in Italia)

- **Responsabile della Formazione e Addestramento**

Alle dirette dipendenze del Responsabile del Personale, ho avuto le seguenti responsabilità:

- **Formazione**

- Definizione con le linee di esigenze e modalità di erogazione degli interventi di formazione (pianificazione fabbisogni), individuando i fornitori di riferimento
- Progettazione di iniziative/interventi di formazione manageriale, specialistica e linguistica e per famiglie professionali
- Gestione e coordinamento degli interventi formativi per il personale manageriale, tecnico e impiegatizio
- Gestione del budget di formazione

- **Addestramento**

- Definizione con la Direzione Commerciale delle esigenze di azioni formative e di addestramento di supporto alla rete di vendita nazionale, con particolare riferimento allo sviluppo di competenze commerciali nelle sedi regionali.

- Dal 16/06/87 al 31/12/91 – **SEAT Divisione STET S.p.A. – Ramo Telematico** (cui facevano riferimento Sarin SpA, Guida Monaci e altre controllate nazionali per un perimetro di 3.300 risorse in Italia)

- **Sviluppo Vendite Banche Dati e Addestramento D'Area**

Alle dirette dipendenze del Responsabile Regionale, prima, come Sviluppo Vendite e del Capo Area Centro-Sud, in seguito, come Addestratore D'Area Centro-Sud (Dall'**Emilia Romagna** alle **Isole** comprese) in Funzione di Staff, ho avuto le seguenti responsabilità:

- Supporto iniziale agli Agenti di Vendita delle Pagine Gialle tradizionali per sviluppare il business di banche dati commercializzate dall'azienda come Pagine Gialle Elettroniche
- Selezione degli Agenti di Vendita per la Rete diretta Seat Div. Stet, gestione dei processi di inserimento e valutazione delle persone in sinergia con i responsabili regionali.
- Erogazione di corsi in aula sui contenuti delle singole Banche Dati, delle Tecniche di Vendita Base ed Avanzate e successivo affiancamento in campo come azione di supporto al training iniziale ed intermedio.

In tale contesto ho contribuito a gestire tutto il processo di selezione che consisteva nelle seguenti attività:

- somministrazione dei test attitudinali e valutazione delle risultanze;
- attività di selezione con le tecniche di assessment;
- colloqui di selezione individuali a neolaureati/neodiplomati.

- Dal 01/09/76 al 15/06/87 - **RANK XEROX S.p.A.** (Multinazionale Anglo-Americana nel settore dei sistemi di copiatura e di scrittura, 2.000 risorse in Italia)

Assunzione a tempo indeterminato nella funzioni Direzione Tecnica e Direzione Vendite con ruoli di **Assistente tecnico controllo procedure e manualistica, Funzionario Commerciale Prospect, Funzionario Commerciale Users, Funzionario Commerciale regionale, Specialista grandi sistemi Clienti Stato**, nelle aree geografiche Lazio ed Emilia Romagna con residenza contrattuale Parma da Giugno 1978 a Dicembre 1980.

- Acquisizione dei clienti sulle Aree assegnate e successiva gestione dei rapporti e rilevazione dei fabbisogni con l'obiettivo di incrementare il fatturato in accordo con le Direzioni di Linea
- Supporto alle Direzioni Vendite per la pianificazione dell'offerta rivolta ai Clienti Stato/ PA
- Gestione del processo di inserimento neo risorse in azienda e addestramento.

Presso le filiali di Roma, Bologna e Centro di Formazione di Salsomaggiore Terme.

COLLABORAZIONI

- Collaborazione presso la International Language School di Roma per la progettazione di formazione linguistica di preparazione ai Master in MBA erogati online dalla Drexell University di Philadelphia, dal 2003 al 2004.

STUDI, SERVIZIO MILITARE, AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE, INQUADRAMENTO CONTRATTUALE

Studi e Servizio Militare

- **Servizio militare** assolto da Aprile 1975 a Settembre 1975 presso la Scuola di Fanteria di Ascoli Piceno: partecipazione al 79° Corso A.U.C. e servizio di prima nomina da Ottobre 1975 a Luglio 1976 presso l'80° Btg. Fanteria di Cassino, con il grado di S.Tenente c.p.l.
- **Diploma di perito tecnico industriale**, specializzazione **Elettronica Industriale, servomeccanismi e controlli**, conseguito presso l' **ISTITUTO TECNICO INDUSTRIALE "THOMAS EDISON"** di Roma, il 13/07/1973, con voti 48/60

Inquadramento contrattuale

- **Quadro Master**

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel presente C.V. ai sensi del D. Lgs. 196/2003

Formazione professionale

- ❑ *Percorso formativo a supporto della Direzione Business Consulting Almaviva –Il Mestiere del Consulente di Direzione-Pianificazione Strategica-Cruscotto Direzionale degli Acquisti-Il Sistema di Controllo Direzionale-Obiettivi e Strumenti del Business Process Reengineering –LUISS BUSINESS SCHOOL Roma, Giugno-Settembre 2006*
- ❑ *Corso IL RUOLO DEL CONSULENTE logica di gestione di Progetti di Consulenza Direzionale nella PA - KPMG Roma, Gennaio 2005*
- ❑ *Partecipazione a seminari relativi al Modello Manageriale del Gruppo Telecom Italia - nell'ambito di un progetto di valutazione del potenziale e talent scouting - su: Creazione del Valore, Orientamento al Cliente, Governo del Cambiamento, Valorizzazione delle Risorse, Networking e Integrazione, presso Telecom Italia Learning Services - Roma, dicembre 2004 - marzo 2005*
- ❑ *Corso di Formazione per la Famiglia Professionale HR: sviluppo competenze sui Fondamentali HR, presso Telecom Italia Learning Services - Roma, gennaio 2003-febbraio 2004 (80 ore d'aula)*
- ❑ *Corso Economics di Azienda , presso Telecom Italia Learning Services - Roma, 2003*
- ❑ *Training- Professional Meetings 2003 - P.M.I. -Castelgandolfo Settembre 2003*
- ❑ *Corso La Strategia del Valore –TE.SI.- Roma, Marzo 2000-Ottobre 2001*
- ❑ *Workshops sullo Scenario Macroeconomico Nazionale ed Internazionale-Prof. Giovanni Zanetti e Prof. Antonio Abate Università degli studi di Torino facoltà di Economia- Pomezia, 1999 -2000-2001*
- ❑ *Corso sulle ANALISI ECONOMICHE E FINANZIARIE-Pianificazione e Valutazione di Progetti di Investimento-GOVERNO ECONOMICO DELLA GESTIONE-IL Bilancio Di Esercizio e IL Controllo Di Gestione- SDA BOCCONI Roma, Aprile-Settembre 1999*
- ❑ *Corso IL MARKETING OPERATIVO- IFOR-Roma, Marzo1992*
- ❑ *Corso LA SELEZIONE DEL PERSONALE Metodi e strumenti- Galgano Formazione-Roma, Aprile 1991*
- ❑ *Corso PRESENTATION MANAGER (Public Speaking) con metodologia Microteaching - SUMMIT- Roma, Febbraio 1991*
- ❑ *Corso TIME MANAGER - SUMMIT- Roma, Luglio 1990*
- ❑ *Corso TIME MANAGEMENT - SUMMIT- Roma, Giugno 1990*
- ❑ *Corso LA COMUNICAZIONE EFFICACE (Public Speaking) –IRI MANAGEMENT- Roma, Maggio 1989*
- ❑ *Corso di Gestione Commerciale K1 KAESAR AVANZATO- Studio Mario Silvano- Roma, Gennaio 1988*
- ❑ *Corso di Gestione Commerciale K1 KAESAR BASE- Studio Mario Silvano- Roma, Settembre 1987*
- ❑ *Corso TECNICHE DI VENDITA AVANZATE - Scuola di Formazione Rank Xerox-Salsomaggiore, Febbraio 1979*
- ❑ *Corso TECNICHE DI VENDITA BASE - Scuola di Formazione Rank Xerox-Salsomaggiore, Ottobre 1978*
- ❑ *Corsi di SPECIALIZZAZIONE TECNICA vari - Scuola di Formazione Rank Xerox- Salsomaggiore, dal 1976 al 1977*

LINGUE STRANIERE

- ❑ **Inglese:** buona conoscenza della lingua scritta e parlata, perfezionata attraverso corsi individuali e soggiorni all'estero

CONOSCENZE INFORMATICHE

- ❑ Buona conoscenza dei prodotti di Office Automation *Word, Excel, Internet Explorer, Outlook Express* sui sistemi operativi Microsoft Windows
-