



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **SALADINO ELEONORA**
Indirizzo **23.8.1972 SAN DONATO MILANESE**
E-mail **eleonora.saladino@sevolutions.com**

ESPERIENZA LAVORATIVA

- da Maggio 2017
Università di Ferrara - COSMAST
Professore esterno: Comunicazione Strategica, Personal Branding per CV e Tecniche di Vendita
- da Novembre 2016
State Street Bank SpA
Psicologa del Lavoro e della Comunicazione in formazione
- da Marzo 2016
Università di Ferrara - ICQ Informatore Cosmestico Qualificato
Professore esterno: Comunicazione Strategica, Storytelling, Personal Branding e Tecniche di vendita
- da Marzo 2016
Sevolutions & Partners
Trainer: Progettazione ed Erogazione - Corporate Coach - Consulente Sviluppo organizzativo e Problem Solving Strategico - Ricercatrice in Decision Making
www.sevolutions.com
- Gennaio 2014 - Marzo 2016
American Express
Ottimizzazione Capitale Circolante, B2B, Vertical Deal, Cash Flow Manager
- Giugno 2012 - Gennaio 2014
American Express
Head of Large and Vertical Deal Sales
- Giugno 2010 – Giugno 2012
State Street Bank
Sales & Account Management - RFP Manager
- Settembre 2009 – Maggio 2010
American Express (New Horizon)
Consulente Formazione
- Ottobre 2007 – Settembre 2009
CitiFinancial (Citigroup)
Responsabile Sales Training
- Dicembre 2006 – Ottobre 2007
CitiFinancial (Citigroup)
Sales & Distribution Operations Manager
- Marzo 2006 – Dicembre 2006
Citibank Plc - Bruxelles - Belgio
Project Manager Management Associate (Talent Program)
- Marzo 2003 - Marzo 2006
CitiFinancial (Citigroup)
- Training and Development Supervisor
- HR Generalist
- Sales Agent Network Manager

- **- Sales Project Manager**
Ottobre 2000 – Marzo 2003
Deutsche Bank Spa
- **Affluent Manager - Responsabile Ufficio Titoli**
Settembre 1992 – Ottobre 2000
Banca Popolare di Bergamo - CV
- **Personal Banker e Responsabile sportello c/o Nestlè Italiana Spa**
Febbraio 1992 – Luglio 1992
Seped Informatica

Analista Programmatore e Commerciale Applicativi Gestionali

TITOLI DI STUDIO

- Luglio 2016
Università degli Studi - Padova - Psicologia
Laurea Magistrale in Psicologia Sociale, del Lavoro e della Comunicazione
- Febbraio 2014
Università degli Studi - Padova - Psicologia
Laurea triennale in Discipline della Ricerca Psicologica e Sociale
- Luglio 2004
Università Cattolica Sacro Cuore - Milano - Economia
Laurea in Economia (vecchio ordinamento)
- 2002
ABI - Associazione Bancaria Italiana
Master in Banking and Financial Diploma
- Luglio 1991
Istituto Tecnico Carlo Cattaneo - Milano
Diploma Ragioniere e Analista Programmatore

CERTIFICAZIONI

- 2015
IDENTITY COMPASS GMBH
Identity Compass Consultant Professional IT019
- 2014
S.T.C. CHANGE STRATEGIES - Giorgio Nardone Group - 4' Edizione
Master di Comunicazione, Problem Solving & Coaching Strategico
- Aprile 2014
Program on Negotiation at Harvard Law School
Harvard Negotiation and Leadership
- Marzo 2014
IVASS - Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni, License Prot. n. 46-14-010334
IVASS - Registro Intermediari di cui all'art. 109 - Sez. E
- Marzo 2014
CRF Centro Ricerche F.A.C.S. e Università di Trieste, License TS00010-2014
FACS Facial Action Coding System
- Novembre 2013
NLP Richard Bandler & Extraordinary Srl, License 134994
Neuro-Linguistic Programming PRACTITIONER
- Aprile 2008
PDI - Personnel Decisions International - Barcellona
The Profilor 360° Certification
- Febbraio 2009
ICF - International Coach Federation
ACC Associate Certified Coach - Life and Professional Coaching
- 2001
CCIAA - Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura - Milano
Abilitazione professionale Promotore Finanziario

FORMAZIONE CONTINUA

- Maggio 2014 - Sciaky Europe
NUDGE: L'architettura delle scelte. (Decision Making)
- Marzo 2014 - Milton Erickson Institute
Master di Ipnosi - I livello
- 2012 - 2013 - Palestra della Scrittura
Comunicazione Personale, Neurolinguistica, Strategica
- Novembre 2005 - Citigroup Credit
Core Consumer Credit Course
- 2004 - Studio Meta
Il formatore in Citifin.
- Dicembre 2004 - GRAM - Gruppo di Ricerca Applicata al Management (Varvelli)
Costruire la squadra vincente
- Ottobre 2003 - Marzo 2004 - Studio Meta
Dalla visione al risultato: motivare e guidare per ottenere risultati di eccellenza.
- 1997 - ASFOR
Sales skills & Techniques and Basic Marketing

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.

MADRELINGUA

ALTRE LINGUE

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

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.

CAPACITÀ E COMPETENZE

ORGANIZZATIVE

Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.

CAPACITÀ E COMPETENZE

TECNICHE

Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

Competenze non precedentemente indicate.

Presentazioni in pubblico

Analisi dei bisogni e progettazione di percorsi formativi

Analisi del problema (obiettivo) e orientamento alla soluzione

Gestione e motivazione di gruppi di lavoro

ITALIANO

INGLESE

Eccellente

Eccellente

Eccellente

FRANCESE

Discreto

Discreto

Discreto

SPAGNOLO

Scolastico

Scolastico

Scolastico

- **Nei gruppi di lavoro:** mediare, motivare, condividere, esplorare, sperimentare, guidare.
- **Nel coaching:** ascolto, empatia, motivazione.
- **In aula:** stimolare, condividere, sperimentare, apprendere.

Università Cattolica Sacro Cuore Milano – Cultore della materia e membro della commissione d'esame di:

- Informatica generale 2 – Facoltà Economia

- Sistemi informativi bancari – Facoltà di Scienze Bancarie, assicurative e finanziarie.

Coordinamento di persone e di progetti di comunicazione.

Progettazione e organizzazione di eventi (convegni, corsi e seminari).

Esperto d'azienda Junior Achievement dal 2003

ECDL - EUROPEAN COMPUTER DRIVING LICENCE

iMINDMAP

MOODLE LMS

Intelligenza Emotiva: Percezione e gestione delle proprie emozioni

Empatia

Automotivazione e Resilienza

ULTERIORI INFORMAZIONI

Analisi, Progettazione ed Erogazione autonoma di seminari, workshop e corsi sulle seguenti tematiche:

- Tecniche di Vendita e Negoziazione
- Decision Making e Neuroeconomia

SOCIAL LINKS

PRESENTAZIONI IN PUBBLICO:

<http://www.slideshare.net/Event4ITGroup/08-eleonora-saladino-american-express-working-capital-optimization>

<http://www.adaci.it/attachments/article/168/LOCANDINA%20FUCINANDUM%207%20NOVEMBRE.pdf>

<http://www.procurementchannel.it/milano-6-novembre-procurement-hour-funzione-acquisti-qualite-coerenza-tra-importanza-strategica-e.html>

LA SOTTOSCRITTA ACCONSENTE, AI SENSI DEL D.Lgs. 30/06/2003 N.196, AL TRATTAMENTO DEI PROPRI DATI PERSONALI. LA SOTTOSCRITTA ACCONSENTE ALLA PUBBLICAZIONE DEL PRESENTE CURRICULUM VITAE SUL SITO DELL'UNIVERSITÀ DI FERRARA.

