

Contatti

daniele.sidoti@gmail.com
daniele.sidoti@gmail.com

www.linkedin.com/in/daniele-
sidoti-016a8324 (LinkedIn)
LaRinascitaparcobaiametauro
(Other)

Competenze principali

Start-ups

Management

Business Planning

Daniele Sidoti

General Manager and Owner presso La Casaccia Srl
Pesaro Urbino Area, Italy

Riepilogo

Ho iniziato la mia "avventura" all'interno del contact center come operatore telefonico, quindi facendo la così detta gavetta e lavorando sodo, giorno dopo giorno sono riuscito a crescere professionalmente, acquisendo l'esperienza e le competenze che sono indispensabili per gestire le risorse umane e i servizi nella loro complessità operativa ed economica.

Specialties: - Human resource management

- Management Control
- Reporting
- Business Planning
- KPI Monitoring
- Start-Up Management

Esperienza

La Casaccia Srl
General Manager and Owner
ottobre 2013 - Present
Fano

La Rinascita S.a.s
Owner/Imprenditore
aprile 2012 - Present
Fano

RBS Retail Banking Service S.r.l.
Supervisor
maggio 2011 - dicembre 2012 (1 anno 8 mesi)

Telesurvey Italia Srl
Project Leader
marzo 2011 - maggio 2011 (3 mesi)

Gestione in totale autonomia nella pianificazione e realizzazione dei progetti assegnati, per garantire e rispettare le misure economiche e tempi, al fine di raggiungere gli scopi preposti dall'azienda committente.

Gestione totale delle risorse umane, atte allo svolgimento delle funzioni operative dei progetti, sia di tipo IN che OUT.

Formazione operativa continua, controllo qualità e produttività degli stessi.

Creazione dei turni di lavoro settimanali\mensili basati sul dimensionamento utile alla copertura dei servizi gestiti, al fine di garantire l'ottimo andamento produttivo nel rispetto degli obiettivi.

Progetti gestibili di tipo: Inbound, Telemarketing, Teleselling, Up-selling, Back-Office.

Intrattenimento rapporti con Clienti\Fornitore nelle sue più varie sfaccettature, comprensive di eventuale trattativa per acquisizione o rinnovo di commessa.

Pianificazione attività per il raggiungimento degli obiettivi quantitativi, qualitativi e di fatturato con annessa reportistica, controllo di gestione.

Globalcontact S.r.l.

Team Leader Senior

ottobre 2008 - marzo 2011 (2 anni 6 mesi)

Gestione delle risorse umane, del servizio e prodotto che sono chiamati a gestire, sia di tipo In che Out ,formazione operativa continua, controllo qualità e produttività degli stessi. Creazione dei turni di lavoro settimanali\mensili basati sul dimensionamento utile alla copertura dei servizi gestiti, al fine di garantire l'ottimo andamento produttivo nel rispetto degli obiettivi.

Servizi gestiti di tipo: Inbound, Telemarketing, Teleselling, Up-selling, Back-Office.

Monitoraggio e gestione dell'outbound nell'attività di presa appuntamenti per i consulenti vendita e tecnici per assistenza, al fine della corretta gestione quantitativa e logistica degli stessi.

Monitoraggio e gestione dell'out\in nell'attività di vendita telefonica al dettaglio a seguito di chiamate pervenute da spot televisivi a livello regionale\nazionale.

Gestione totale delle attività in fase start up in completa autonomia.

Gestione in Outsourcing del servizio\Commessa Arval, azienda di noleggio auto a lungo termine, nella guida del Team posto al recupero\inserimento dei dati anagrafici dei clienti (prospect), pervenuti tramite chiamate Inbound

e Form internet, al fine di far pervenire a quest'ultimi il preventivo per l'auto richiesta.

Intrattenimento rapporti con Cliente\Fornitore nelle sue più varie sfaccettature, comprensive di eventuale trattativa per acquisizione o rinnovo di commessa. Pianificazione attività per il raggiungimento degli obiettivi quantitativi, qualitativi e di fatturato con annessa reportistica, controllo di gestione.

Omnia Network S.p.a.

Team Leader

maggio 2005 - ottobre 2008 (3 anni 6 mesi)

Gestione Inbound e Outbound delle risorse umane, e del servizio/prodotto che sono chiamati a gestire, formazione operativa continua, controllo qualità e produttività degli stessi.

Creazione dei turni di lavoro settimanali\mensili, basati sul dimensionamento previsto al fine di garantire la copertura dei servizi. Creazione reportistica per monitoraggio qualitativo e quantitativo delle attività.

Pianificazione attività per il raggiungimento degli obiettivi.

Servizi\Commesse gestiti in Outsourcing: H3g, Fastweb, Mediaset

E-Care S.p.a.

Contact Assistance

dicembre 2004 - aprile 2005 (5 mesi)

Operatore Telefonico Inbound, attivazioni online di usim dell'azienda telefonica 3.

Adetto al Back-Office per inserimento e attivazione Mobile Number Portability dell'azienda telefonica 3.

Formazione

Università di Milano Bicocca

Scienze Biologiche · (2008 - 2013)

Istituto Tecnico Giuseppe Marconi

Ragioniere e Perito Commerciale · (1998 - 2003)