

Curriculum Vitae Samuele Caso

HUMAN RESOURCES – BUSINESS DEVELOPMENT – PEOPLE MANAGEMENT

INFORMAZIONI PERSONALI	
Nome e Cognome:	Samuele Caso
Data e luogo di nascita:	18 Settembre 1981, Milano (MI)
Residenza/domicilio:	Boffalora D'Adda (LO) CAP. 26811

ESPERIENZE LAVORATIVE	
Date (da-a)	Da Marzo 2021
Azienda:	Etjca S.p.A.
Tipo di impiego:	Responsabile Permanent Placement Lombardia
Principali mansioni e responsabilità:	<p>Come Responsabile Lombardia Divisione Permanent Placement, coordino un team di consulenti dedicati composto da 8 persone, con la missione di fornire la migliore consulenza di carriera possibile, massimizzare la professionalità ed ottenere nuove opportunità professionali in relazione ad attività di Head Hunting ed assessment di profili professionali qualificati, middle e senior management, dirigenziali su tutto il territorio lombardo.</p> <p>Sono responsabile dei risultati delle attività di delivery ed executive search e di tutte le attività di sviluppo ed implementazione di business della linea di recruiting Permanent.ed Assessment..</p>

Date (da- a):	Da Gennaio 2016 a Febbraio 2021
Azienda:	ManpowerGroup Italia
Tipo di impiego:	Risorse Umane: Sviluppo - Delivery - Coordinamento

Principali mansioni e responsabilità:

Da Marzo 2020 a Febbraio 2021: Permanent Leader Lombardia (ManpowerGroup)
Operante su tutto il territorio Lombardo e fuori regione su clienti corporate multi-site, sono il riferimento della linea di business Permanent sul vertical Life Sciences per il servizio di ricerca e selezione fascia middle management. Gestisco e coordino direttamente le opportunità derivanti dal settore e la parte di business development, in maniera trasversale su tutte le filiali ed i colleghi presenti sul territorio come Leader di settore, coordinando le risorse a me affidate direttamente.

Da Gennaio 2020 sono inserito nel programma 50 Special di Manpower, dove 50 persone in Italia sono state scelte a seguito di un iter di selezione a più step, per partecipare ad un programma internazionale di crescita manageriale (future leaders).

Da Ottobre 2019 a Marzo 2020: Permanent Senior Consultant Lombardia (ManpowerGroup)

Operante su tutto il territorio Lombardo, gestisco direttamente le opportunità derivanti dal settore chimico, farmaceutico, medicale e cosmetico in maniera trasversale su tutte le filiali presenti sul territorio come Leader di settore. Coordinandomi e coordinando le filiali territoriali, i colleghi dedicati alla permanent line, sono responsabile dello sviluppo della linea di business settoriale in termini di business development (accordi commerciali) e delivery della permanent line coordinando tutte le attività legate e rispondendo direttamente al Permanent Consultant Manager Lombardia.

Da Gennaio 2019 ad Ottobre 2019: Recruitment Senior Consultant Life Sciences-Team Manager (Experis Srl Gruppo Manpower)

Parte di un team a livello nazionale di consulenti dedicati al settore farmaceutico, OTC, chimico, biomedicale e cosmetico, con la missione di offrire la migliore consulenza professionale sui processi di ricerca e selezione, recruitment continuativo, riorganizzazione e formazione aziendale. Sono attualmente responsabile di 2 risorse all'interno del mio team, che è in fase di espansione.

Da Aprile 2018 a Dicembre 2018: Recruitment Senior Consultant divisione Life Sciences (Manpower Professional)

Operante su tutto il territorio italiano, gestisco direttamente le opportunità derivanti dal settore chimico, farmaceutico, medicale e cosmetico. Coordinandomi e coordinando le filiali territoriali, sono responsabile dello sviluppo della linea di business permanent in termini di business development (accordi commerciali) e delivery della permanent line (middle management e profili specializzati), coordinando tutte le attività legate e rispondendo direttamente al vertical manager. Parte del mio lavoro consiste anche nel monitoraggio delle performances e KPI's del team neocostituito e nella ricerca di nuove risorse, interne o esterne, da inserire all'interno dello stesso.

Da Gennaio 2016 a Marzo 2018: Recruitment Developer Lombardia (Manpower)

Operante sulle provincie di Milano, Lodi, Cremona, Bergamo e Brescia, gestisco direttamente 7 filiali e 4 HUB, il Milano Operation Center in merito allo sviluppo commerciale e gestione delle opportunità derivanti dalla business line permanent placement (middle management e profili specializzati), coordinando direttamente le attività di sviluppo, pricing e delivery.

Attività svolte quotidianamente:

- Gestione, coordinamento e monitoraggio delle risorse interne: priorità, obiettivi aziendali, gestione e controllo dei risultati (forecast) e della strategia aziendale (pricing e fasce di reclutamento, processi), monitoraggio KPI's, pricing
- Sviluppo e consolidamento del portafoglio clienti (Business Development)
- Processo di ricerca e selezione, delivery: gestione della pubblicazione annunci, screening curricula, colloqui di selezione, contrattualizzazione, trattative economiche salariali, consulenza specifica

In prima persona partecipo attivamente a tutte le attività di sviluppo e ricerca e selezione, delivery a supporto delle filiali da me gestite.

Date (da- a):	Da Maggio 2015 a Novembre 2015
Azienda:	Consulente HR Freelance
Tipo di impiego:	Consulente HR/Formazione
Principali mansioni e responsabilità:	Attività di consulenza in ambito risorse umane, formazione e sicurezza sul lavoro (progetti di formazione finanziata e non, consulenza e sviluppo commerciale in materia di sicurezza sul lavoro, consulenza in ambito di gestione delle risorse umane ed ottimizzazione dei costi derivanti).

Date (da- a):	Da Aprile 2014 ad Aprile 2015
Azienda:	Obiettivo Lavoro - Agenzia per il Lavoro SpA, Lodi (LO)
Tipo di impiego:	Responsabile di filiale Advisor sviluppo aziende B2B, provincie di Milano, Lodi, Cremona

<p>Principali mansioni e responsabilità:</p>	<p>Operante sul territorio della provincia di Lodi (e territori limitrofi) mi è stata affidata la gestione della filiale (5 risorse) con l'obiettivo di sviluppare ed ottimizzare il fatturato della stessa, derivante dai servizi di somministrazione, ricerca e selezione e formazione su clientela business, privata e pubblica.</p> <p>Le attività che svolgevo quotidianamente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Gestione e coordinamento delle risorse interne: priorità, obiettivi aziendali, gestione e controllo dei risultati. ○ Sviluppo del portafoglio clienti per il servizio di somministrazione lavoro, formazione, finanziata ed auto-finanziata ○ Consulenza (tematiche inerenti il diritto del lavoro, assunzioni, cessazioni, contrattualistica, CCNL di riferimento) e problem solving ○ Ricerca e selezione del personale (talent recruiter): pubblicazione annunci, screening curricula, colloqui di selezione, contrattualizzazione, trattative economiche salariali <p>In collaborazione con le diverse società del gruppo venivano sviluppate e gestite sinergicamente le tematiche specifiche di:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Formazione (Obiettivo Lavoro Formazione): gestione, organizzazione e pianificazione della formazione aziendale (obbligatoria e trasversale) tramite lo strumento dei fondi interprofessionali. ○ Consulenza in politiche attive (BPI Italia): gestione processi di CIG, CIGS, outplacement, gestione doti regionali, ricollocazione di figure svantaggiate come supporto al commerciale territoriale. ○ Ricerca e selezione profili tecnici nel campo IT (Hivejobs): supporto al commerciale territoriale ○
--	---

<p>Date (da- a):</p>	<p>Da Luglio 2010 a Marzo 2014</p>
<p>Azienda:</p>	<p>Maw - Men At Work Agenzia per il lavoro SpA , filiali di: Crema (CR) Milano C.so Lodi, Corsico.</p>
<p>Tipo di impiego:</p>	<p>Consulente sviluppo aziende B2B, provincie di Milano, Lodi, Cremona</p>
<p>Principali mansioni e responsabilità:</p>	<p>Rispondendo direttamente all'Area Manager, ricopro le seguenti mansioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Acquisizione, gestione ed ampliamento portafoglio clienti per i servizi di ricerca e selezione del personale (talent recruiter), gestione della formazione interna aziendale, somministrazione di personale. ○ Consulenza (tematiche inerenti il diritto del lavoro, assunzioni, cessazioni, contrattualistica, CCNL di riferimento) ○ Operante sul territorio della provincia di Cremona, Lodi e Milano, mi è stata affidata la gestione commerciale di due filiali: sviluppo del portafoglio clienti e mantenimento/incremento del fatturato per i servizi di somministrazione e ricerca e selezione, raggiungimento degli obiettivi direzionali (diversificati e personalizzati per filiale e per servizio offerto). Specialista di divisione Chimica, Sales ed Alimentare. ○ Gestione, su tutto il territorio lombardo, delle attività formative rivolte al personale interno ad aziende clienti, tramite la proposizione dello strumento dei fondi interprofessionali o tramite formazione auto-finanziata "taylor made".

**ESPERIENZE
PRECEDENTI**

Date, aziende e principali mansioni, responsabilità:

- **Dal 2009 al 2010 Leasecom Italia S.p.A.**, Assago (MI): **Impiegato Commerciale B2B responsabile relazione clienti/partner finanziari**
Rispondendo direttamente al Country Manager, ricopro le seguenti mansioni: acquisizione e gestione rapporti con partner commerciali (banche, mediatori creditizi, enti pubblici e privati), certificazione clienti (analisi dello stato di salute finanziaria), problem solving, proposizione commerciale, prospecting di nuovi clienti su base territoriale nazionale, coordinazione forza vendite, formazione e selezione del team commerciale (3persone)
- **Dal 2007 al 2009 Wanlease Italia S.p.A., (Econocom International)** Milano (MI): **Impiegato commerciale B2B**: rispondendo direttamente al branch manager Italia, ricopro le seguenti mansioni: acquisizione e gestione rapporti con i partner commerciali, gestione, formazione e coordinamento del team commerciale su base nazionale (4 persone), problem solving, prospecting, per la proposizione del servizio di locazione operativa al segmento PMI Italiana.
- **Dal 2003 al 2007 Vodafone Italia S.p.A.**, Milano (MI): **Unit Major Account/ Team Leader**: rispondendo direttamente all'area manager retention, mi sono occupato dello start-up del reparto M.N.P.: il reparto si occupava della retention di clienti target aziendali (business e consumer) tramite rilanci commerciali mirati e customizzati sui consumi degli stessi. Parte del mio lavoro consisteva nella gestione, formazione commerciale e nel reclutamento delle figure interne aziendali idonee alla mansione.
- **Dal 2002 al 2003 Citroën Italia S.p.A.**, Milano (MI) c/o sede centrale **Addetto alla pianificazione logistica**, gestione ed elaborazione grafici e proiezioni di consegna merce, gestione contatti con l'estero.
- **Dal 2001 al 2002 ING Employee Benefits S.p.A.**, gruppo ING S.p.A., Milano (MI): Settore bancario/ assicurativo con mansioni di: coordinamento e gestione progetto gestionale "Lawson", **assistenza e creazione prodotti assicurativi settore vita employee benefits**, proposizione commerciale, problem solving.
- **Dal 2000 al 2001 Gruppo Rinascente S.p.A.**, Assago/Milanofiori (MI): **Addetto alla logistica, gestione ordini nazionali ed internazionali**, reparto import/ export giocattoli.
- **Dal 1999 al 2000 Università Bocconi**, Milano (MI): **Assistente alla pianificazione della didattica**.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Nome e tipo di istituto:

A. Gentileschi, Istituto Tecnico Statale per il Settore Economico –Turismo –Liceo Linguistico, Milano (MI)

Date (da-a):

1994 - 1999

Qualifica conseguita:

Diploma di Lingue (72/100)

Nome e tipo di istituto:

Orr Highschool, Orr, Minnesota (MN) U.S.A.

Date (da-a):

1998 - 1999

Qualifica conseguita:

Diploma (che permette l'accesso all'università) (2.7/3.0 G.P.A.)

<p style="text-align: center;">LINGUE</p> <p>Altre Lingua Conosciute Lettura Scrittura Espressione Orale</p>	<p>Madrelingua: Italiana</p> <p style="text-align: center;">Inglese: B2 Spagnolo: A2 Tedesco: A2 Francese: A2</p> <p style="text-align: center;">Ottimo Buono Elementare Elementare</p> <p style="text-align: center;">Ottimo Elementare Elementare Elementare</p> <p style="text-align: center;">Ottimo Buono Elementare Elementare</p>
<p style="text-align: center;">COMPETENZE PERSONALI</p>	<p>Mi reputo una persona socievole e di compagnia con personalità dinamica ed estroversa, solare, aperto e comunicativo, determinato ed ambizioso. Adatto al lavoro di equipe, amo relazionarmi e confrontarmi con gli altri. Amo viaggiare e venire a contatto con lingue e culture diverse (ho avuto diverse esperienze di soggiorno all'estero, tra cui la più lunga negli U.S.A.), mi appassiona lo sport e le relazioni sociali.</p>
<p style="text-align: center;">COMPETENZE TECNICHE</p>	<p>Uso abituale del computer e posta elettronica (outlook, lotus notes), buona conoscenza di Office (Word, Excel e Powerpoint), dei sistemi CRM: Marsalis, Clarify (CCM), LEA (CRM), MIP (CRM), Whitenet, Basileus.Smartnet, Powerbase, ATS (CRM)</p>
<p style="text-align: center;">ATTIVITÀ EXTRA CURRICOLARI</p>	<p>Attualmente, a titolo di collaborazione gratuita, gestisco un progetto di riqualificazione professionale ed orientamento al lavoro rivolto agli abitanti del mio paese di residenza: il progetto ha il fine di agevolare la ricollocazione sul mercato del lavoro di persone disoccupate, categorie svantaggiate e/o protette, percettori di indennità di disoccupazione o in regime di mobilità. Le attività del progetto consistono in:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◦ bilancio delle competenze tramite incontri individuali (valutazione delle attitudini della persona e caratteristiche tecniche) ◦ ricostruzione di carriera ◦ creazione curriculum vitae ◦ screening offerte di lavoro e siti dedicati ◦ formazione su come affrontare un colloquio di lavoro <p>Parte del progetto prevede anche la consulenza inerente le procedure di richiesta di indennità varie rivolte al lavoratore (disoccupazione, mobilità, ANF etc etc), modulistica da presentare ed iter di richiesta/presentazione domanda.</p>

Ringraziando per l'attenzione, resto in attesa di un Vostro cortese riscontro, laddove le mie caratteristiche dovessero essere compatibili con quelle da Voi richieste.

Cordiali saluti,



Caso Samuele

In riferimento alla legge 196/03, relativa alla tutela del trattamento dei dati personali, autorizzo espressamente l'utilizzo di essi per le esigenze di selezione e comunicazione.