

CURRICULUM VITAE

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	PETROZZI FEDERICO ORESTE
Indirizzo	
mobile	
E-mail	
Nazionalità	Italiana
Data di Nascita	

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) **Novembre 2016 – presente**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Neuro-coaching di Federico Oreste Petrozzi**
- Tipo di azienda o settore **Libero Professionista**
- Tipo di impiego **Senior Executive Coach (MCC-ICF), Organization & Sales Transformation Senior Consultant, Senior Trainer and Experiential Learning Process Facilitator.**
Come Executive Coach, in oltre 20 anni di attività ho accumulato +6.000 ore di coaching, collaborando con grandi aziende italiane ed estere prevalentemente a C level.
- Principali mansioni e responsabilità
La mia missione è aiutare individui e team all'interno delle organizzazioni a liberare ed esprimere il proprio potenziale per favorire lo sviluppo dei talenti, l'evoluzione dell'organizzazione e il successo nelle vendite complesse.
Attraverso un approccio conversazionale fondato sulle più recenti scoperte delle neuroscienze socio-cognitive, conduco percorsi di coaching fortemente personalizzati, che consentono a chi ha responsabilità di persone e risultati di esplorare, sperimentare e implementare approcci comportamentali innovativi ed efficaci, mettendo in atto con consapevolezza e flessibilità le abilità necessarie per far evolvere le risorse affidate, i team e l'organizzazione. Tra i temi di sviluppo che regolarmente affronto vi sono:
 - Pensiero sistemico
 - Intelligenza aumentata
 - Decision making & risk taking
 - Gestione di sistemi adattivi complessi
 - Empowerment delle risorse
 - Managerialità
 - Neuro Leadership
Allo stesso tempo, grazie alla partnership metodologica con Infoteam Consulting AG, progetto e conduco percorsi di trasformazione delle vendite per aiutare le aziende a migliorare le proprie capacità di vendita strategica. Come Senior Consultant Infoteam ho condotto progetti di Sales transformation in Africa e Italia per oltre 250 figure commerciali di una Banca PanAfricana (Branch Manager, Customer Care Manager, Sales Manager).
Come Senior Partner di **Sales Genetics Ltd & Co KG**, ho condotto progetti di Sales Transformation in Italia e all'estero (Africa, Germania) Qatar, Singapore, Sudafrica, UK, USA) per oltre 2.000 figure commerciali (sales director, sales manager, sales reps) per varie industry tra cui TELCO, IT, Banking & Finance.
Dal 2014 al 2023 ho svolto attività di:
 - Docente per il Master (Basic e Advanced) della Professional Coaching School di Marina Osnaghi
 - Docente per il Master Neuro Coaching della Professional Coaching School di Marina Osnaghi
 - Senior Executive Coach (individuale, team, gruppo)
 - Consulente per lo sviluppo organizzativo
 - Experiential trainer and facilitator
 - Speaker in conferenze e iniziative divulgative

Negli ultimi cinque anni:

- ho effettuato svolto attività di mentoring e supervisione utilizzando le core competences e/o Marker PCC di ICF) all'interno dei training da me condotti e privatamente.
- oltre a quanto riportato qui sotto, ho svolto percorsi di coaching individuale di durata variabile per circa 30 persone presso il mio studio in Roma
- i ruoli professionali a cui mi sono rivolto (vedi sotto) sono prevalentemente a C-level (es. AD, primi livelli di riporto)
- dal 2018 al 2022 sono stato membro del Comitato Scientifico ICF Italia (studio sperimentale per la misurazione scientifica degli impatti del coaching su Resilienza e Modi Regolatori)
- sono coautore dell'articolo su tale ricerca, pubblicato su Recenti Progressi in Medicina - Pensiero Scientifico Editore
- negli anni 2023 e 2024 sono stato Team Leader del Comitato Scientifico di ICF Italia
- ho svolto attività di training e coaching per numerose organizzazioni tra cui:

Progetti nazionali

1. Aziende Farmaceutiche
 - a. Percorsi di formazione, coaching e mentoring per risorse a tutti i livelli
2. Azienda Multinazionale (Sedi Spagna e Portogallo)
 - a. 2 percorsi di individual coaching e consulenza strategica per CEO
3. Azienda Privata ambito Difesa
 - a. 2 percorsi di Team Coaching
 - b. 10 percorsi di Coaching Individuale
 - c. +30 percorsi di onboarding training per New Comer (Quadri e operai)
4. Società di Consulenza
 - a. 11 percorsi di coaching individuale per Director e Associate Partner
 - b. 2 percorsi Group coaching su delega, gestione tempo e riunioni
5. Società di Consulenza
 - a. 1 progetto di trasformazione delle vendite per 15 Senior Manager e Principal
6. Azienda Multinazionale (Banca Assicurazioni)
 - a. 3 percorsi di Team Coaching per una Direzione
 - b. 3 percorsi di Group Coaching per 3 direzioni congiunte
 - c. 8 percorsi di Executive Coaching per Dirigenti
7. Azienda Nazionale (Trasporti)
 - a. 7 percorsi di Executive Coaching per Dirigenti
8. Azienda Nazionale (Telecomunicazioni)
 - a. 12 percorsi coaching individuali per Dirigenti e Quadri
9. Azienda multinazionale (Farmaceutico)
 - a. 7 percorsi di Executive Coaching per Dirigenti membri del Board
10. Azienda Nazionale (Banca)
 - a. 6 percorsi di Executive Coaching per COO e Dirigenti
11. Azienda multinazionale (Farmaceutico)
 - a. 8 percorsi di Executive Coaching per Dirigenti e Quadri
12. Azienda multinazionale (Farmaceutico)
 - a. 3 percorsi di Group Coaching per il Management Team di uno stabilimento di produzione
 - b. 4 percorsi di Group Coaching per Quadri di uno stabilimento di produzione
 - c. 2 workshop di formazione esperienziale destinati a gruppi di dipendenti di uno stabilimento di produzione
 - d. Progettazione e conduzione Hackathon per tutta l'azienda
13. Azienda Multinazionale (Elettronica per la Difesa)
 - a. 2 percorsi formativi per Dirigenti e Quadri
 - b. 6 percorsi di Group Coaching per Dirigenti
14. Forze Armate (Italia)
 - a. 5 workshop formativi per lo sviluppo della leadership e della gestione di sistemi adattivi complessi destinati a Capitani
 - b. 2 workshop formativi per lo sviluppo della leadership e la gestione delle complessità destinati a Generali
 - c. Realizzazione di video da inserire in una piattaforma di e-learning
15. Azienda multinazionale (Farmaceutico)

- a. 2 progetti di formazione destinato ai membri del Management Team e a un gruppo di alti potenziali
- b. 2 percorsi di group coaching per alti potenziali
- 16. Azienda multinazionale (Aerospazio e difesa)
 - a. 1 progetto di formazione esperienziale per Dirigenti e Quadri
 - b. 6 percorsi di Executive Coaching per Dirigenti e Quadri
- 17. Azienda multinazionale (Automazione)
 - a. 1 progetto di formazione esperienziale per Dirigenti e Quadri
 - b. 3 percorsi di Executive Coaching per AD e Dirigenti
- 18. NGO (3 diverse realtà)
 - a. 6 percorsi di coaching individuali per responsabili

Progetti Internazionali

- 1. Azienda multinazionale (Farmaceutico)
 - a. Key Opinion Leader per la progettazione e realizzazione di una piattaforma di autoapprendimento basata su IA destinata a oltre 150 psichiatri
 - b. Keynote speaker sul tema della comunicazione empatica in conferenze in Spagna, Portogallo, Repubblica Ceca per oltre 300 psichiatri
- 2. Azienda Multinazionale (Farmaceutico)
 - a. 1 workshop (svolto in Italia) per lo sviluppo di un approccio strutturato basato sul coaching nella gestione degli stakeholder per un gruppo di oltre 100 partecipanti internazionali di una BU
- 3. Azienda Multinazionale (Telecomunicazioni)
 - a. 8 workshop (Canada) per lo sviluppo di una nuova sales strategy destinato a oltre 100 tra Sales Reps, Sales Manager e Sales Directors
 - b. 18 sessioni di sales coaching per Direttori Commerciali
- 4. Azienda Multinazionale (Telecomunicazioni)
 - a. 12 workshop (Stati Uniti) per lo sviluppo di una nuova sales strategy destinato a oltre 200 tra Sales Reps, Sales Manager e Sales Directors
 - b. 24 sessioni di sales coaching per Direttori Commerciali
- 5. Azienda Multinazionale (Telecomunicazioni)
 - a. 2 workshop (Singapore) per lo sviluppo di una nuova sales strategy destinato a oltre 40 tra Sales Reps, Sales Manager e Sales Directors
 - b. 4 sessioni di sales coaching per Direttori Commerciali
- 6. Azienda Multinazionale (Telecomunicazioni)
 - a. 6 workshop (Qatar) per lo sviluppo di strategie commerciali basate sul valore destinato a oltre 60 tra Sales Reps, Sales Manager e Sales Directors
 - b. N° 4 sessioni di sales coaching per Direttori Commerciali
- 7. Azienda Multinazionale (Logistica)
 - a. 2 workshop per lo sviluppo di una nuova sales strategy destinato a oltre 40 tra Sales Reps, Sales Manager e Sales Directors
 - b. 8 sessioni di sales coaching per Direttori Commerciali in Italia, UK, Polonia
- 8. Azienda Pan Africana (Banking)
 - a. 14 workshop (Kenia, Ghana, Nigeria, Togo, Mali, Costa d'Avorio, Senegal) per lo sviluppo di una nuova sales strategy destinato a oltre 250 Branch Managers
- 9. Forze Armate (Israele)
 - a. 1 workshop per lo sviluppo della leadership e delle capacità di coaching destinato a Capitani e Maggiori

• Date (da – a)

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

• Tipo di azienda o settore

• Tipo di impiego

• Principali mansioni e responsabilità

Febbraio 2001 – Novembre 2016

Business Solutions Srl Viale Angelico, 34 Roma

Società di consulenza

Proprietario e Amministratore Delegato, Head of coaches

- Definire le linee guida metodologiche e attuative dei percorsi di consulenza e formazione
- Progettare e personalizzare nuovi corsi di formazione e coaching
- Presentare i progetti ai decisori aziendali
- Condurre e supervisionare sessioni pilota di ciascun training e spesso i training stessi
- Gestire la relazioni con i clienti
- Coordinare l'attività di consulenti, coach e tecnici

Relativamente allo sviluppo del business e alla gestione dei clienti:

- Definire e implementare le strategie aziendali

- Espandere il portafoglio clienti dell'azienda
- Gestire clienti medi e grandi
- Definire alleanze e partnership a livello nazionale e internazionale
- Raggiungere gli obiettivi di fatturato

In questi 15 anni ho seguito personalmente progetti per clienti nei seguenti settori: Luxury, Fashion, IT, Business travel, Farmaceutico, Telecomunicazioni, Banche e assicurazioni, Logistica Integrata, Elettronica per la Difesa, Forze Armate. In qualità di Head of Coaches ho coordinato un team di 8 coach certificati che hanno seguito clienti in Italia e all'estero

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Luglio 2004 - Dicembre 2005

Testoni SpA, Piazza XX Settembre, 1 Bologna

Calzature e abbigliamento

Direttore del personale (Temporary Manager)

Membro del Board, ho avuto le seguenti responsabilità:

- gestione e sviluppo delle Risorse Umane (+ 300 pax)
- pianificazione strategica delle risorse in Italia e all'estero
- sviluppo competenze e capacità
- attività di motivazione e talent retention
- negoziazioni sindacali di secondo livello

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Gennaio 1997 Aprile 2001

J.G. Martin & Partners, Via Leopardi 10, Milano

Società di consulenza

Partner e Direttore tecnico

Responsabile tecnico e trainer per la progettazione e la realizzazione di progetti di formazione esperienziale e di sviluppo di strategie commerciali per clienti nei seguenti settori: Luxury, Fashion, IT, Farmaceutico, TELCO, Tabacco, Forze Armate

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Gennaio 1988 – Dicembre 1996

Landis & Gyr Building Control, Cofatech Servizi, AGIP, Scuola Superiore della Pubblica Amministrazione, Presidenza della Repubblica, Istituto Superiore di Studi Penitenziari, CivilScuolaDife, Ministero della Difesa, Telecom Italia,

Libero Professionista

Attività di Sviluppo organizzativo, Selezione e reclutamento, gestione formazione e sviluppo del personale

Dopo un'esperienza in Azienda (Landis & Gyr BC) nella Direzione del personale dove per circa 5 anni mi sono occupato di Gestione e Sviluppo, ho deciso di dedicarmi alla libera professione svolgendo attività di consulenza di processo e training per organizzazioni private e pubbliche.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

1981-1985

Università degli Studi di Roma

Corso di Laurea in Psicologia Clinica e delle comunità

Laurea Magistrale

Iscrizione all'Ordine degli Psicologi e all'Albo degli Psicoterapeuti

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita

1986-1987

Istituto di Terapia Familiare di Roma

Master post-laurea in Psicologia sistemica e relazionale

Diploma

• Date (da – a) • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio • Qualifica conseguita	1987-1990 Associazione Mandala - Scuola di Normodinamica Master quadriennale di specializzazione in Psicoterapia sistemico relazionale e integrazione corporea Diploma
• Date (da – a) • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio • Qualifica conseguita	2013-2014 Professional Coaching School di Marina Osnaghi Primo e Secondo livello Master Coaching Professional Competence Diploma
• Date (da – a) • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio • Qualifica conseguita	2017 Future Training Beratung Coaching GmbH Future International Contemplation Seminar (32 h) Diploma
• Date (da – a) • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio • Qualifica conseguita	2020-2021 Marina Osnaghi Business Coaching Professional Team Coaching (22 h) Diploma
• Date (da – a) • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio • Qualifica conseguita	2021-2021 Marina Osnaghi Business Coaching Master Coaching Professional Competence (150 h) Programma di Mentoring per accreditamento MCC Diploma
• Date (da – a) • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio • Qualifica conseguita	2022-2023 Giunti – Psicologia.io Corsi di specializzazione in EMDR con Megan McQuary Certificazione 1° e 2° livello
• Date (da – a) • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio • Qualifica conseguita	2024-2025 Centro di Ipnosi Medica (Dr. Angelo Gonella) Corsi di specializzazione in ipnosi medica Certificazione 1° e 2° livello

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA	ITALIANO
ALTRE LINGUE	
• Capacità di lettura	INGLESE
• Capacità di scrittura	ECCELLENTE
• Capacità di espressione orale	ECCELLENTE
	FRANCESE

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

BUONA

DISCRETA

BUONA

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

Lavoro da anni in contesti multiculturali e multilinguistici, mi ritengo un buon comunicatore e un ottimo ascoltatore. Amo e pratico il lavoro in team dove ritengo essenziale far emergere le competenze individuali, metterle al servizio del team, riconoscere il merito dove presente e spingere individui e team all'eccellenza.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Ho sempre svolto mansioni di responsabilità. Per 14 anni sono stato amministratore delegato di una società di consulenza, che nonostante le diverse crisi si è mantenuta sul mercato. Dal 2016 a oggi gestisco direttamente o tramite società di consulenza percorsi di formazione e coaching per grandi aziende italiane e multinazionali e per PMI.

ROMA 24/09/2025

Firma

Dott. PETROZZI Federico Oreste

(firma autografa omessa ai sensi dell'art. 3 del D.lgs. n. 39/1993)