

ESPERIENZE PROFESSIONALI

2008 – oggi

Head of Faculty & Mandatory Training – *People Value & Engagement, Generali Italia – Gruppo multinazionale nel settore assicurativo*

- ⇒ Dal 2016 a oggi, responsabile Faculty interna (circa 250 trainer e 40 tutor) e Mandatory Training, oltre a responsabile di progetti ed eventi formativi legati all'innovazione e alla condivisione del sapere
- ⇒ Dal 2014, responsabile Formazione continua (obbligatoria, linguistica, informatica) e Tecnica IT
- ⇒ Dal 2013, responsabile della Formazione Roll Out per il programma di integrazione delle reti agenziali (14 formatori in team)
- ⇒ Dal 2012, responsabile del progetto di creazione della Scuola dei Mestieri per la Country Italia
 - Definizione e realizzazione delle linee strategiche della formazione tecnica e comportamentale per i diversi Mestieri e Famiglie professionali presenti nel Gruppo in Italia
- ⇒ Dal 2010, responsabile dello sviluppo di opportunità di apprendimento a distanza (e-learning)
 - Incremento della disponibilità della formazione a distanza a livello internazionale (250.000 completamenti di corso/anno)
 - Evoluzione tecnologica del Learning Management System di Gruppo
- ⇒ Da novembre 2008, coordinatore della formazione commerciale delle Compagnie del Gruppo Generali in Italia
 - Coordinamento delle soluzioni formative proposte alle reti dalle Compagnie italiane
 - Networking tra direttori commerciali e responsabili della formazione commerciale delle Compagnie italiane
 - Organizzazione, progettazione, erogazione di corsi di formazione comportamentale e manageriale

1998-2008

Key account manager e trainer commerciale in ambito internazionale - Manpower, agenzia per il lavoro, leader mondiale di gestione delle risorse umane:

⇒ Da novembre 2003 al 2008, Key Account manager in Italia e formatore commerciale nella gestione dei clienti complessi (Solution Selling) per varie Countries Emea (Europe, Middle East, Africa)

- Coordinamento Filiali interessate dai clienti strategici nazionali (oltre 450 Filiali in Italia)
- Sviluppo tecnico, commerciale e motivazionale alle Filiali
- Responsabilità dell'acquisizione e dello sviluppo dei maggiori clienti Manpower sul territorio nazionale per l'insieme delle linee di business del Gruppo (lavoro temporaneo,, selezione del personale, consulenza organizzativa, formazione, outsourcing, outplacement)
- Progettazione ed erogazione di corsi formativi, in aula a livello internazionale e con soluzioni a distanza mediante formule di webinar tematici
- Responsabilità di un progetto di supporto alla ricollocazione professionale di personale IT
- Per un anno responsabile delle Filiali di Friuli e parte del Veneto

⇒ Da ottobre 2002 a novembre 2003, responsabile dell'acquisizione, della gestione e dello sviluppo dei clienti strategici della Regione Nord Est

- Responsabilità dell'acquisizione e dello sviluppo con i key clients di area (da prospect a customer)
- Sviluppo di occasioni formative per i responsabili di Filiale (oltre 60 Filiali nella Regione)

⇒ Da aprile 2001 a ottobre 2002, responsabile Nord Est di un progetto volto a favorire l'incontro domanda-offerta di lavoro mediante la mobilità di lavoratori temporanei sul territorio nazionale da Sud a Nord

⇒ Da dicembre 1998 ad aprile 2001, responsabile della Filiale di Treviso

- Pianificazione strategica delle attività di sviluppo commerciale, di marketing e di recruiting del personale interinale, organizzazione complessiva della Filiale
- Responsabilità del raggiungimento degli obiettivi di budget

1998

Head hunter - Euroman (Parigi), società di ricerca e selezione di personale internazionale specializzata nell'approccio diretto (cacciatori di teste)

- Ricerca diretta e selezione di middle management a livello internazionale
- Analisi del contesto economico della concorrenza dei clienti
- Individuazione delle aziende destinate a diventare obiettivo di ricerca
- Identificazione delle risorse umane all'interno delle aziende senza l'uso di banche dati
- Attività di intelligence economica e di analisi concorrenziale, vigilanza nel tempo dei parametri economici legati alle risorse umane

1997-1998

Incaricato di ricerca e selezione di personale commerciale e delle relazioni esterne - Everap (Venezia), società di consulenza aziendale specializzata nella ricerca di personale commerciale

- Ricerca e selezione di personale commerciale, dal primo contatto telefonico ai colloqui di valutazione dei candidati
- Responsabilità di tutto il ciclo di gestione dei rapporti con i clienti, dall'analisi dei bisogni alla presentazione delle candidature alla proposta di nuovi contratti
- Organizzazione di eventi e fiere, gestione dell'ufficio stampa, elaborazione testi per comunicazione interna ed esterna

1996

Consulente per la comunicazione - Comune di Mirano (Venezia):

- Creazione dell'Ufficio relazioni con il pubblico (URP)
- Organizzazione e gestione dell'ufficio stampa
- Organizzazione della comunicazione interna ed esterna del Comune

1996

docente di "comunicazione d'impresa" - corsi di formazione del Cespa, Centro Studi di Politica, Economia e Finanza della Partecipazione (Ve), finanziati dal Fondo Sociale Europeo

1988-1996

giornalista pubblicista - Collaboratore dell'agenzia nazionale di stampa "Ansa", dei quotidiani "La Nuova Venezia", "Il Mattino di Padova", "La Tribuna di Treviso", dell'agenzia televisiva "Asterisco Informazione"; servizi a carattere socio-economico su temi di attualità. Dal 1990 al 2001, iscritto all'Ordine professionale dei giornalisti

FORMAZIONE

- 1995** Laurea in Scienze Politiche, Università di Padova. Votazione 110/110 e lode. Pubblicazione di un estratto della tesi
- 1988** Diploma di maturità classica, Liceo Ginnasio Statale di Mestre (Ve). Votazione 56/60

SPECIALIZZAZIONI

- 2023-2025** Iscritto al Master in Contemplative Studies, Università di Padova
- 2022** Master in Complexity Management, Complexity Institute
- 2021** Percorso di formazione *Innovation in the age of Disruption*, Instead (Parigi)
- 1998** Attività accademica di ricerca sull'utilizzo di Internet nella comunicazione, *Centre de recherche sur l'information et la communication*, Università La Sorbonne - Paris I, Parigi
- 1997-1998** Corso annuale di perfezionamento *post lauream* a distanza in Comunicazione e relazioni pubbliche, centro interuniversitario For.Com, Roma
- 1996** Corso annuale di perfezionamento *post lauream* in "Diritto, Economia e Politica dell'Unione Europea", Università di Padova

CONOSCENZE LINGUISTICHE

- Inglese** Fluente, in pratica costante (letto, parlato, scritto)
Francese Fluente, in pratica costante (letto, parlato, scritto)
Tedesco Base

ALTRE ESPERIENZE

- Ha pubblicato vari volumi di saggistica, tra i più recenti *Atlante della complessità* (Il Sole-24 Ore, 2025), *Dante per manager* (Il Sole-24 Ore, 2021); *Ulisse, parola di Leader* (Marsilio, 2021)
- Collabora mensilmente con la rivista online Meer con articoli sulle parole e le emozioni
- Docente al Master in Complexity Management su tematiche di leadership e complessità
- Componente del Direttivo del Complexity Institute
- 1995-1998** Cultore della materia "Storia del giornalismo", Facoltà di Scienze Politiche, Università di Padova, con ruolo di assistente agli esami e supporto nelle ricerche al docente titolare

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel cv ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196, "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'articolo 13 del GDPR (Regolamento UE 2016/679)

:"Acconsento al trattamento dei miei dati secondo la normativa vigente per gli usi di pubblica amministrazione"

Enrico Cerni

"firma autografa omessa ai sensi dell'art. 3 del D.Lgs. 39/1993"

Venezia 13/2/2026