

FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome BALDINELLI ANGELO  
Indirizzo ABITAZIONE : Via Cesare Battisti, 4 – 06024 – Gubbio (PG)  
Ufficio: Centro La Contessa – Via Tifernate 204 – 06024 – Gubbio (PG)  
Telefono +39 338 957 24 04  
E-mail [a.baldinelli@alteregoconsulting.it](mailto:a.baldinelli@alteregoconsulting.it)  
[info@alteregoconsulting.it](mailto:info@alteregoconsulting.it)  
Sito [www.alteregoconsulting.it](http://www.alteregoconsulting.it)  
[www.angelobaldinelli.com](http://www.angelobaldinelli.com)

Nazionalità Italiana  
Data di nascita 15/09/1969  
Professione Dottore Tributarista e Consulente Aziendale

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date : dal 3 marzo 2004 Dal 3 marzo 2004: Lavoratore autonomo soggetto a ritenuta d'acconto nel settore fiscale, della formazione e della consulenza aziendale (partita iva 02722080542).  
Dal giugno 2008 socio e amministratore unico della Società di Servizi per Imprese Alter Ego Consulting Srl con sede in Gubbio (partita iva 03023710548) ([www.alteregoconsulting.it](http://www.alteregoconsulting.it)) .
- Tipo di azienda o settore La nostra società si occupa di consulenza fiscale e aziendale, nonché di formazione e consulenza nel settore delle risorse umane. Tra i nostri servizi core business abbiamo la gestione fiscale (contabilità-dichiarativi), l'analisi di clima, analisi delle competenze, business coaching (scuola PNL), corsi di formazione su leadership, public speaking, gestione e motivazione del personale, team building, marketing relazionale, comunicazione efficace, gestione del tempo, problem solving e decision making.
- Tipo di impiego Dottore Tributarista, Consulente aziendale, business & corporate coach, formatore sulle abilità trasversali del team, comunicazione, tecniche di vendita, leadership, gestione del tempo e organizzazione aziendale, pnl.  
**Iscritto dal gennaio 2012 all'Associazione Lapet in qualità di tributarista – Tessera n. 7885054**
- Impegno pubblico Consigliere Comunale del Gruppo Misto del Comune di Gubbio (PG) dal giugno 2019
- Titolo di Studio **7 luglio 1998 – Laurea in Economia e Commercio presso l'Università di Perugia. Tesi discussa: "L'analisi motivazionale del mercato turistico e le implicazioni di marketing".**

• Principali mansioni e responsabilità

Dottore Tributarista Lapet.

Amministratore Unico della Alter Ego Consulting Srl. Formatore e coach di diverse aziende nazionali e multinazionali.

Con la società organizzo corsi di formazione per le piccole e medie imprese, oltre a sviluppare un piano consulenziale di affiancamento post corso (business coaching).

Alcune delle aziende più conosciute con le quali ho svolto attività formativa e di consulenza sono:

- **Coop Adriatica, Coop Centro Italia, Sma, Despar, Kemon Spa, Manpower, Pittarello, Grancasa, Circeo Pesca, Cancelloni Food Service, Sisa, Media-Work, Confcommercio, Confesercenti, Università dei sapori, Progetto Assistenza, Daring Spa, Comune di Perugia (progetto Gemma), Comune di Gubbio (pnl per bambini e genitori – scuola dell'infanzia).**

**FORMAZIONE FINANZIATA: CONSORZIO ITER (CONFCOMMERCIO DI PERUGIA) e UNIVERSITA' DEI SAPORI**

Referenze: I dirigenti Dante Burzigotti, Lorena Ragnoni e Alfredo Renzetti.

I corsi tenuti per questo ente sono stati diversi tra cui:

Corso Gestione del Team e Leadership – Confcommercio – Perugia (40 ore) – Settembre Dicembre 2014

Corso Tecniche di comunicazione efficace – Confcommercio Gubbio (20 ore – Aprile – Maggio 2014)

Corso di Comunicazione e Organizzazione Aziendale presso Over Capital Srl – Foligno (44 ore – Febbraio – Maggio 2013)

Corso Tecniche di Comunicazione efficace e Team Building – Umbra Servizi – Gualdo Cattaneo (16 ore Ottobre 2012);

Corso Tecniche di Comunicazione per aiuto cuochi – (24 ore – giugno – luglio 2012) – Ud Saponi

Corso Customer Care – Ferramenta Feliziani – Bastardo (30 ore – maggio – luglio 2012) - Iter

Team Building per aiuto cuochi – (10 ore – gennaio 2012 – Corso Interno Università dei Saponi

Team Building e Problem solving – (30 ore – settembre-novembre 2011 - Circeo Pesca Srl – Perugia)

Tecniche di Vendita per addetti nel commercio (40 ore – maggio 2011 – Corso interno Iter)

Corso di comunicazione per i dirigenti del Consorzio di Perugia (40 ore – marzo – aprile 2011)

Tecniche di Vendita per i commercianti del Centro Storico di Perugia (40 ore + 80 ore da Aprile a Luglio 2010) – Progetto Centro al Centro;

Tecniche di vendita per il personale dell'Hotel Giò e Chocohotel di Perugia (30 ore marzo – aprile 2010 (Progetto Formativo Umbria 2007);

Progetto Addetto alle vendite per il gruppo Despar Perugia– Febbraio 2010 – 25 ore;

Merchandising e tecniche di vendita nella Grande Distribuzione – 12 giornate di 8 ore in Sardegna al CSD per il gruppo Sigma – Aprile e Maggio 2010;

Gestione del servizio Convenience Store per il negozio SMA di San Marco di Perugia – 20 ore - Marzo 2010;

Corso di leadership e gestione del personale per l'azienda Mission Group di Perugia (società che gestisce la security al centro commerciale Collestrada e ub altri centri commerciali nazionali) – 36 ore Gennaio 2010;

Corso di gestione e motivazione del personale per la Circeo Pesca Srl di Corciano – 20 ore – novembre 2009. A questa ore si aggiunge un lavoro svolto nel mese di gennaio e febbraio 2010 di analisi di clima su tutti i 50 dipendenti dell'azienda e l'analisi delle competenze per i dirigenti.

Progetto town center manager: tecniche di negoziazione – 15 ore ottobre 2009;

Tecniche di vendita per la Coop Adriatica di Bologna – 4 giornate – settembre 2009;

Tecniche di vendita per la Gros Cidac di Aosta (Ipermercato di 10.000 metri) – 3 giornate – Giugno 2009;

Tecniche di vendita per la Sisa Sardegna – due gruppi – 5 giornate cadauno – Aprile – Maggio 2009;

Management e tecnica di vendita per Cancelloni Food Service di Magione – 32 ore – Gennaio – Aprile 2009

– A queste ore si sono aggiunte altre 5 ore di team building in un agriturismo di Siena nel mese di Aprile 2010;

Tecniche di vendita per addetti alle vendita Cadla di Arezzo (gruppo Despar) – n. 4 gruppi – 28 giornate da 8 ore da novembre 2008 a marzo 2009;

Tecniche di vendita all'azienda Etruria SMA di Siena – n. 4 giornate – ottobre 2008;

Comunicazione e Customer Satisfaction per l'Arte Hotel di Perugia – 2 giornate settembre 2008;

Addetto Front Office a Iter – n. 3 giornate – giugno 2008;

Addetto Back Office – Perugia e Foligno – n. 3 giornate – aprile 2008;

Tecniche di Vendita al gruppo Sidis di San Severino Marche – 64 ore tra marzo e giugno 2008;

Corso per tecnici commerciali a iter – 10 ore – ottobre 2007;

Aspetti gestionali del punto vendita no food per Procacci Spa – 3 giornate – 2006

Tecniche di vendita e customer satisfaction – Forte Umbriater e Umbriacom – 12 giornate – 2006

Corso per Dirigenti di Iter – La leadership e la comunicazione efficace nel team – 6 giornate – 2005.

## ASSOCIAZIONE FORMAZIONE – Ponte San Giovanni PG

Referente: Anna Schippa

I corsi tenuti per questo ente sono stati diversi tra cui:

- a) Corso di Public Speaking per il progetto Gemma 3 e Gemma 4 per un totale di 60 ore ;
- b) Corso di Tecniche di comunicazione per il progetto Gemma 3 e Gemma 4 per un totale di 60 ore;
- c) Corso per addetti della Coop Centro Italia su tecniche di vendita e comunicazione efficace per un totale di 30 ore;
- d) Corso per organizzazione di eventi in ambito turistico per un totale di 20 ore;
- e) Corso di Fundraising per eventi culturali per un totale di 25 ore;
- f) Corso di tecniche di comunicazione e vendita per piccole imprese nel settore artigiano per un totale di 40 ore
- g) Tecniche di Marketing Relazionale e Promozionale – 60 ore – gennaio – settembre 2011 – corso svolto presso la società Arte Srl di Magione (PG)
- h) Tecniche di Vendita per Pittarello (apertura nuovo punto vendita a San Sisto Perugia) – 20 ore Maggio 2012
- i) Corso di Comunicazione franchising Manpower – 16 ore – Giugno 2012

### ECIPA

I corsi tenuti per questo ente sono stati:

- a) EBG: European Business Game. Abbiamo affiancato le classi 4 superiore dell'istituto tecnico commerciale di Gubbio per l'elaborazione di business plan innovativi per un progetto europeo di gioco e studio per un totale di 40 ore.

### PCSNet Umbria Srl

I corsi tenuti per questo ente sono stati:

Progetto Operatore Call Center : formazione alle operatrici telefoniche per il comune di Perugia, Gesenu, Umbra Acque. (65 ore : settembre 2010)

### Expert Formazione

I corsi tenuti per questo ente sono stati:

- a) Progetto Operatore Call Center Inbound – Outbound (Settembre 2010: 40 ore) per l'azienda Over Capital di Foligno (azienda che si occupa di vendere servizi e prodotti Telecom – Alice)

### KEMON SPA

Referenze: dott. Isacchi Stefano

Per questa multinazionale nel settore della cosmetica ho lavorato dal 2005 al 2009 sul progetto di affiliazione per istituti di bellezza Smart & Style, organizzando eventi, tenendo corsi di formazione, e svolgendo attività di consulenza gestionale e marketing. Ho svolto sempre per questa azienda corsi di vendita per neo agenti nell'ambito della comunicazione efficace. (circa 100 giornate l'anno di contratto).

Oltre alle aziende sopra citate, attraverso il nostro studio di consulenza e formazione, gestiamo direttamente la nostra clientela che è composta da artigiani, commercianti e piccoli –medi imprenditori. I nostri servizi vanno dalla tenuta della contabilità, alla gestione delle risorse umane, al coaching, alla formazione e marketing plan. Organizziamo corsi direttamente presso strutture alberghiere e agrituristiche grazie ad una fitta collaborazione tra clienti-partners che credono nel nostro operato. Sul sito [www.alteregoconsulting.it](http://www.alteregoconsulting.it) sono elencati tutti i corsi e i servizi che offriamo alla nostra clientela.

Dal marzo 1999 al marzo 2004

Sono stato collaboratore dipendente a tempo indeterminato di una società di consulenza che opera nel settore della moda capelli : la Progressus Srl ([www.progressus.it](http://www.progressus.it)) Ho svolto per questa società attività di consulenza gestionale per parrucchieri attraverso visite periodiche in salone e attività di controllo di gestione a distanza. Ho svolto anche corsi per dipendenti nell'ambito della comunicazione e della vendita. Ho redatto check up e presentato progetti di sviluppo imprenditoriale. Mi sono occupato anche di vendita di alcuni servizi proposti dalla società tra cui corsi di formazione e pubblicità.

Da settembre 1998 a marzo 1999

Ho collaborato con una società editrice la ESG 89 di Bevagna in Umbria. Il mio compito era quello di redigere gli annuari economici, dei testi dove vengono elencate e classificate per utile e fatturati le principali aziende italiane.

Dal 2012 formazione costante e continuativa nel campo fiscale e tributario con l'associazione Lapet e l'ente convenzionato Fisco online.

Aprile 2013 – **Enlighted Warrior Camp** – Corso di leadership outdoor – Barcellona. 5 giorni. Università Quantum Leap di T.H. Eker.

Febbraio 2013 – **Freedom Trader Intensive**. Master di tre giorni sul trading. Londra. Università Quantum Leap di T.H. Eker.

Novembre 2012 – **Guerrilla Business Intensive** – Master di 5 gg su gestione di impresa e marketing – Università Quantum Leap di T.H. Eker - Roma

Settembre 2012 – **Train the Trainer** – perfezionamento dei formatori 5 gg – univ. Quantum Leap di Eker - Londra

Giugno 2012 – **Master Your Mind** 5 gg – università Quantum Leap di T.H. Eker - Londra

Maggio 2012 – **The Millionaire Mind** con T. Harv Eker – Rimini

Giugno 2010 – Corso **Teambuilding: come il rugby ci insegna a creare un team vincente** – Perugia – Hotel Gio.

Dicembre 2009 – Corso **Contabilità e Bilancio** a Roma – NetInfoMedia.

Giugno 2009 – Corso sulla **leadership** con lo studio Bertoldi & Associati.

Gennaio 2009 – **Corso PNL applicata alla alimentazione** - con Debora Conti

Maggio 2008 – **Corso di Gestione delle Risorse Umane** – con High Consulting Srl di Bologna

Gennaio 2008 – **Corso Tecniche di Vendita** – con HRD Training – Roberto Re

Settembre 2007 – **Corso di Leadership Avanzato** - Corso di due giornate tenuto dalla Mind Consulting Srl presso la sede della Kemon Spa dove opero come consulente aziendale e formatore.

Luglio 2007 – **Corso di Leadership Base** – Corso di due giornate tenuto dalla Mind Consulting Srl presso la sede della Kemon Spa dove opero come consulente aziendale e formatore.

Giugno 2007 – **Corso "il potere della voce"** – Corso di due giornate per apprendere strategie e tecniche per una voce più potente ed efficace. NLP Italy – Patrizia Mottola – Attrice e doppiatrice.

Ottobre 2006 – **Corso di Team Building e Gestione del tempo** – Corso di 5 giorni per apprendere il concetto di leadership applicato alla creazione di un team e di una efficace organizzazione aziendale. – Organizzazione Consorzio Iter - Perugia

Settembre 2006 – **Master Braithwork con Peggy Dylan** – Corso di 9 giorni per apprendere le tecniche di respiro a secco e in acqua per sviluppare energia e capacità inconscie. Certificato Master direttamente da Peggy Dylan ([www.sundoor.com](http://www.sundoor.com)).

Luglio 2005 – **Master di Programmazione Neuro Linguistica** – Corso per approfondire la metodologia della PNL con la NLP Italy Srl. Corso di 10 giorni tenuto a Rimini.

Novembre 2004 – **Programmazione Neuro-Linguistica Practitioner** – Corso per apprendere le tecniche di PNL con la NLP Italy Srl. Corso di 7 giorni tenuto a Roma.

Maggio 2004 – **Corso di Public Speaking** – Tecniche per imparare a parlare in pubblico tenuto dall'ing. Giacomo Bruno di autostima.net - Roma

Marzo 2004 – **Seminario a Londra con Anthony Robbins "Unleash the power within"** – anche io faccio parte della grande famiglia dei "fire walkers". Ho poi frequentato anche l'edizione del 2005 e del 2006 accompagnando alcuni miei clienti.

Giugno 2003 – **Corso "Arte del comunicare"** tenuto dal prof. Giuseppe Ragnetti docente di comunicazione presso l'Università di Urbino.

Ottobre 2002 – **Corso di formazione imprenditoriale "III Millennio"** tenuto dal dott. Giorgio Monacelli esperto di comunicazione e titolare della Progressus S.a.s. presso cui lavoravo.

## Laurea e Maturità conseguiti

Settembre 2001 – **Corso "Leader & Leadership"** tenuto dal dott. Giorgio Monacelli esperto di comunicazione e titolare della Progressus S.a.s. presso cui lavoravo.

Ottobre – Dicembre 2000 – **Corso sull'"Arte dell'ascolto"** tenuto dal prof. Giuseppe Ragnetti docente di comunicazione presso l'Università di Urbino.

Novembre 1999 – **Corso "La qualità della vita"** tenuto dal dott. Giorgio Monacelli esperto di comunicazione e titolare della Progressus S.a.s. presso cui lavoravo.

**7 luglio 1998 – Laurea in Economia e Commercio presso l'Università di Perugia. Tesi discussa: "L'analisi motivazionale del mercato turistico e le implicazioni di marketing" – relatore Chiar.mo Prof. Felice Vertullo.**

Giugno 1990 – Diploma **Maturità linguistica** presso l'I.T.I.S. di Gubbio. A questi corsi si aggiungono convegni, congressi, incontri formativi di diverso genere, organizzati da enti sia privati che pubblici. Credo molto nella formazione continua (kaizen) anche attraverso la lettura di saggi di comunicazione, marketing, motivazione, sviluppo personale.

CAPACITÀ E COMPETENZE	
PERSONALI	
Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.	
MADRELINGUA	ITALIANO
ALTRE LINGUA	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacità di lettura</li> <li>• Capacità di scrittura</li> <li>• Capacità di espressione orale</li> </ul>	INGLESE BUONO BUONO BUONO
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacità di lettura</li> <li>• Capacità di scrittura</li> <li>• Capacità di espressione orale</li> </ul>	FRANCESE BUONO DISCRETO BUONO
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacità di lettura</li> <li>• Capacità di scrittura</li> <li>• Capacità di espressione orale</li> </ul>	SPAGNOLO ECCELLENTE ECCELLENTE ECCELLENTE
CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI	<p>POSSO DIRE CON ESTREMA CHIAREZZA E CONSAPEVOLEZZA CHE PER QUANTO CONCERNE LE CAPACITÀ RELAZIONALI DISPONGO DI UNA DOTE MIGLIORATA CON LA FORMAZIONE CHE MI PERMETTE DI RIUSCIRE IN OGNI SITUAZIONE A TROVARE LA GIUSTA RELAZIONALITÀ CON CHIUNQUE . PENSO VISTI I RISULTATI DI SAPER BEN VALUTARE LE PERSONE E SAPER RELAZIONARMI CON LORO IN VIRTÙ DI COME ESSE SONO . IN AULA DO IL MEGLIO DI ME IN QUANTO AMO PARLARE IN PUBBLICO E DALLA FORMAZIONE RICAVO IL MASSIMO DELLE SODDISFAZIONI CONFERMATE DA DIMOSTRAZIONI DI STIMA FORNITE DALLE CENTINAIA DI PARTECIPANTI CHE FREQUENTANO I MIEI CORSI .HO CREATO UN MODULO FORMATIVO SUL PUBLIC SPEAKING MOLTO EFFICACE PER CHI VUOLE MIGLIORARE LA COMUNICAZIONE IN PUBBLICO.</p>
CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE	<p>HO MIGLIORATO IL MIO SENSO ORGANIZZATIVO GRAZIE AI CORSI FREQUENTATI . HO UNA CAPACITÀ ACQUISITA NEL DELEGARE COMPITI A COLLABORATORI , AD USARE SISTEMATICAMENTE LO SCHEMA DEI 4 QUADRANTI CON I QUALI PIANIFICO LE ATTIVITÀ IMPORTANTI E PRIORITARIE MENO URGENTI , PER NON TROVARMICI PIÙ A GESTIRE LE URGENZE . QUESTA ABILITÀ ACQUISITA LA INSENGO ANCHE NEI VARI SEMINARI CHE ORGANIZZO PER LE IMPRESE MIE CLIENTI .</p>
CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE	<p>OTTIMA PREPARAZIONE E VELOCITÀ NELL 'UTILIZZO DEI PC . LA RAPIDITÀ NELLE BATTUTE ALLA TASTIERA E NELL 'UTILIZZO DEI PRINCIPALI SOFTWARE (OFFICE SU TUTTI) MI DANNO LA POSSIBILITÀ DI OTTENERE UNA ELEVATA PRODUTTIVITÀ .</p>
CAPACITÀ E COMPETENZE.	<p>SICURAMENTE FACCIO , INSIEME ALLA COMUNICAZIONE , DELLA CREATIVITÀ IL MIO FORTE . IDEE E PROGETTI INTERESSANTI AL SERVIZIO DI TUTTI I MIEI CLIENTI . QUANDO UN CLIENTE MI PONE UNA QUESITO PER POTENZIARE LA PROPRIA AZIENDA , SONO SEMPRE RIUSCITO A TROVARE LA RISPOSTA GIUSTA ED EFFICACE .</p>
ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE	<p>SONO CERTO , COME GIÀ DETTO , CHE NELLA GESTIONE DELLE RISORSE UMANE , NELLA FORMAZIONE SU LEADERSHIP , COMUNICAZIONE , MOTIVAZIONE , PNL , VENDITA , NEL COACHING , DI AVER RAGGIUNTO UN LIVELLO DI PREPARAZIONE CHE MI PUÒ PERMETTERE DI AFFRONTARE E GESTIRE QUALSIASI IMPRESA IN QUALSIASI SITUAZIONE .</p>

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel curriculum vitae ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 e del GDPR (Regolamento UE 2016/679).

Angelo Baldinelli

