

## INFORMAZIONI PERSONALI



## Leonardo Turolla

 Via Firenze, 12 – 35030 Selvazzano Dentro (PD), Italia

 +39.049.8686302  +39.340.5787887

 lturolla@leonardoturolla.com

Sesso M | Data di nascita 11/03/1960 | Nazionalità Italiana

## POSIZIONE RICOPERTA

## Libero Professionista - Business &amp; Executive Coach

## ESPERIENZA PROFESSIONALE

Da 2-2005 ad oggi

## Libero Professionista - Business &amp; Executive Coach

Formazione, accompagnamento e “allenamento”, mirato alle aree di Marketing e di Vendita, con l’obiettivo di migliorare le performance delle aziende e delle loro risorse professionali.

## ALCUNE REFERENZE DIDATTICHE E DI COACHING

- ♀ **1993-2001** Docente/co-docente in vari corsi di formazione per la forza vendita internazionale delle società Hewlett Packard e Agilent Technologies: corsi interni di Marketing e di Vendita (in lingua inglese, mediamente 2 per anno).
- ♀ **2000** Seminario “Gobal Marketing Management” – Frost & Sullivan, London (UK) – Co-docente, lingua inglese.
- ♀ **2001** Export Marketing for High Tech Markets – Florida Institute of Technology – Melbourne, Fl. (USA) – Co-docente, lingua inglese.
- ♀ **2003** Le Basi del Marketing – Corso formazione T-Search, Treviso.
- ♀ **2005** Il Business plan – Formazione e successivo coaching interno per i manager della società ATEX SpA, San Vito al Tagliamento (PN).
- ♀ **2005** L’analisi di mercato per mercati internazionali – Attività di executive coaching e formazione per i responsabili marketing e commerciali della società Plastar SpA, Padova.
- ♀ **2005** Tecniche di marketing per il mercato bancario – Formazione per il Banco di Brescia, filiali e agenzie di Padova e Treviso.
- ♀ **2006** Effective Selling – Formazione e coaching per il management e la forza vendita della ATEX SpA, San Vito al Tagliamento (PN).
- ♀ **2006** Il marketing e la vendita dei servizi assicurativi - Formazione e coaching per il management, la rete di agenti e subagenti della società Trevigroup (Gruppo RAS Assicurazioni), Treviso.
- ♀ **2007** Progetto di formazione e coaching per il team di Marketing della società Fracarro Radioindustrie, Castelfranco veneto (TV).
- ♀ **2007/2008** Progetto “Lean Selling” per Schneider Electric – Italia (BG): affiancamento/coaching per 14 mesi al direttore commerciale per la riorganizzazione e miglioramento di performance della rete vendita Italia.
- ♀ **2008** Progetto “Boost Sales” per la società EMU (mobili giardino), Marsciano (PG).
- ♀ **2008-2010** Coaching e formazione su “vendita internazionale” per la società Rigoni di Asiago (VI); a seguire affiancamento/coaching al DG ed al team commerciale per riorganizzazione e miglioramento performance rete commerciale Italia-Estero.
- ♀ **2008...attuale** Attività di **Temporary Management e Coaching** con focus commerciale: Marketing, Sviluppo Vendite, Effective Selling e Internazionalizzazione per varie imprese/aziende tra cui ne elenco di seguito alcune (le principali esperienze):
  - o Lattebusche (BL); Euromacchine (VE); Gemata (VI); Meteor (TV)
  - o Cusinato (PD); Ecomatica (PD); P3 Italy (PD); Peruzzo (PD); MTA (PD)
  - o Anodica Trevigiana (TV); ASA (VI); Eurotec WTT – Fluence (PD-USA)
  - o Lantech Solutions (PD); Pasuto (VE); Clivet (BL); Europoliuretani (PD) e molte altre...I progetti di **Temporary Management** sono stati tutti finalizzati per lo sviluppo e/o rilancio vendite nei mercati sia domestico e sia internazionale (con periodi di durata da minimo 6 mesi a 36 e più mesi; alcune ovviamente ancora in corso...)

Da 1-2002 a 1-2005

**Telsey SpA – Quinto di Treviso (Italia)**

Director of Business (Marketing, Sales, Partners).

Da 5-1996 a 12-2001

**Hewlett Packard Europe (poi Agilent Technologies da 11-1999)**

Responsabile commerciale (Business Manager) del business Telecom dell'area EMEA (Europe-Middle East-Africa).

Da 3-1994 a 4-1996

**Hewlett Packard - USA**

Marketing Manager America Latina (segmento prodotti Telecom); residente a Miami-USA.

Da 4-1987 a 2-1994

**Necsy - Network Control Systems S.p.A. (Padova)**

Varie mansioni e ruoli ricoperti durante il periodo di permanenza in Necsy:

- Int'l Marketing & Sales Manager: regione "Americhe, Iberia e Scandinavia" (7/91-2/94) - responsabile marketing e vendite per il canale HP.
- Marketing: Product Line Manager (9/88-6/91) - responsabile linea sistemi di monitoraggio per reti telefoniche digitali, all'interno dell'organizzazione commerciale.
- R&D: Ingegnere Sistemista (Progettista Senior) gruppo di progetto DSP (4/87-8/88) Team leader per il progetto di elaborazione digitale della voce per il cliente Telecom Italia (team di progetto di 7 persone).

Da 3-1985 a 3-1987

Stage pre-laurea: borsista ricercatore c/o Olivetti Ivrea (TO) e a seguire contratto consulenza con Olivetti (MI).

**ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

---

1998 - 2023

**Corsi di formazione professionale (Si riportano solamente i piu' significativi)**

- Product Marketing, Portfolio Marketing, Strategic Marketing: 1<sup>st</sup>, 2<sup>nd</sup>, 3<sup>rd</sup> level – Harvard Bus. School, 1998-2000 – Boston (USA).
- Situational Marketing & Power Base Selling – Holden Int'l, 2001 – Dusseldorf (Germany).
- International Marketing – London School of Economics, 2005 – London (UK).
- Modelli e strumenti di supporto per il marketing strategico – IPSOA Scuola di Formazione, 2013 – Bologna
- Leadership motivazionale – Studio META, 2004-2015 – Brescia.
- Working internationally: coaching across distance, culture, diversity – Global Integration, 2019-2022 – Geneva (Switzerland).

1978 - 1986

**Laurea in Ingegneria Elettronica – Indirizzo: Elettronica e Telecomunicazioni**

Conseguita il 2/1986 – Voto laurea: 110/110

Facolta' di Ingegneria – Universita' Statale di Padova

**Titolo della tesi:** "Controllo a microstep per unità disk-drive ad alta capacità"; realizzata dopo stage di 9 mesi presso Olivetti-Ivrea (TO) e pubblicata sulla rivista specializzata internazionale: IEEE Transactions on Industrial Electronics – Vol. 35, Nov. 1988.

1973 - 1978

**Maturita' Scientifica - Liceo G. Barbarigo; Padova**

## COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue	COMPRENSIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	C1	C1	C1	C1	C1
	Royal Cambridge School of English – CEFR Level C1				
Spagnolo	B2	B2	B2	B2	B1
Portoghese	B2	B2	B2	B2	B1

Livelli: A1/2 Livello base - B1/2 Livello intermedio - C1/2 Livello avanzato  
Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze comunicative Possiedo ottime competenze di comunicazione empatica e assertiva, acquisite sia durante la mia esperienza professionale di direttore commerciale, sia soprattutto durante i dieci e più anni di coaching e di partecipazione a corsi di formazione continua di coaching (ICF-USA).

Competenze organizzative e gestionali Ottime competenze di leadership situazionale e relazionale e elevate capacità organizzative: come sopra, dirigente multinazionale (responsabile di team di 170 persone in Europa) e più di 10 anni di coaching e relativa autoformazione.

Competenze professionali Ottime capacità e padronanza processi di Marketing e Vendita acquisiti in 15+ anni di esperienza come responsabile e direttore Marketing e Vendite e attualmente in ruoli analoghi come Temporary Manager di diverse aziende: da 2005 ad oggi.

Competenze informatiche Utente esperto di applicativi di Office (Word, Excel, ...) e di sistemi operativi Windows NT/2000/XP; applicativi Oracle; sistemi operativi LINUX/UNIX e Mac OS. Linguaggi e architetture Internet/WEB. Applicativi video-editing e grafica digitale: suite ADOBE, Pinnacle, ecc.

Altre competenze Allenatore squadre sportive giovanili; career coaching. Delegato provinciale INARCASSA per l'Ordine Ingegneri Padova (2010-2015 e 2020-2025). Formatore senior presso: MIP (Milano) e POLITO (Torino).

Patente di guida A, B

## ULTERIORI INFORMAZIONI

Pubblicazioni 1988 – IEEE Journal: Microprocessor control for microstep motors (Olivetti).  
Conferenze/Seminari Innumerevoli seminari e conferenze internazionali in Sud America e USA, poi in Europa (anni da 1993 a 2020), sia come partecipazione, sia a volte come speaker.

Appartenenza a gruppi / associazioni ICF – International Coach Federation – USA (da 2005); ICN – Italian Coaching Network (da 2007), Italy; tessera FIR Allenatore/Arbitro Rugby; socio ARI (Italia) e ARRL (USA).

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

Data, 08/07/2024

In fede,  
Leonardo Turolla  
