

Dott. Luca Faretta

📍 Via brofferio 7 - 28921 Pallanza Suna (VB)

✉ luca@lucafaretta.com / 📞 +39 348 10 38 869 / [in LinkedIn.com/in/luca-faretta](https://www.linkedin.com/in/luca-faretta)

Formatore Business Coach esperto in **formazione e sviluppo della rete di vendita e del personale**, vanto una solida esperienza a supporto della crescita commerciale di aziende sia in ambito B2B che B2C e in ambito sanitario. Leader situazionale e dal background gestionale, ho maturato le mie competenze occupandomi di **business development, gestione delle vendite realizzazione network aziendali** e impostazione di efficaci strategie di **comunicazione & marketing**. Posso inoltre gestire i fornitori esterni e impostare proficue **partnership commerciali**.

MEMBERSHIP

2018 - Associazione Italiana
Coach Professionisti

AREE DI EXPERTISE

- ❖ Business Coaching
- ❖ Formazione e Sviluppo
- ❖ Gestione delle relazioni
- ❖ Marketing & Strategie di Comunicazione
- ❖ Business Development
- ❖ Budgeting, Controllo dei Costi e Calcolo P&L
- ❖ Master practitioner PNL
- ❖ Public Speaking
- ❖ Negoziazione Contratti
- ❖ Partnership Commerciali

CORSI PROFESSIONALI

PNL Master practitioner -
Prometeo Coaching

Comunicare convincentemente e fidelizzare il cliente - Introduzione alla PNL

Difficoltà di apprendimento.

The science of influential communication.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

FORMAZIONE PERSONALE SANITARIO ASL

Verbania (VB) 13-14/11 e 12-13/12 2023

Formazione personale sanitario sulla comunicazione e la gestione della conversazione critica in modo strategico.

- Differenza tra lingua e linguaggio nell'epoca di google MED.
- Cosa significa comunicare.
- I filtri cognitivi.
- I Meta Programmi.
- Rudimenti di PNL.
- Tecniche di persuasione.

FONDAZIONE MARCHESI OSPEDALE POLIAMBULATORIO E RSA

Inzago (MI) 10-11-21/oggi

Consulenza, sviluppo di mercato, brand & corporate identity

- Definizione programmi di formazione e sviluppo per personale interno
- Erogazione di corsi in ambito commerciale (analisi scelte d'acquisto, proposta commerciale), marketing (mappatura mercato, strategie di up/cross-selling) e comunicazione (PNL, verbale, non verbale e persuasiva)
- Coaching su sviluppo del potenziale del personale, motivazione e leadership

CLINICA PROMETEO S. R. L. BUSINESS DEVELOPMENT

Cavaglietto (NO) 10/2021- 06/2022

Consulenza, sviluppo di mercato, brand & corporate identity

- Conduzione delle preliminari analisi di mercato e benchmark. Supporto alla pianificazione delle strategie di sviluppo commerciale
- Definizione programmi di formazione e sviluppo per personale interno
- Erogazione di corsi in ambito commerciale (analisi scelte d'acquisto, proposta commerciale), marketing (mappatura mercato, strategie di up/cross-selling) e comunicazione (PNL, verbale, non verbale e persuasiva)
- Coaching su sviluppo del potenziale del personale, motivazione e leadership
- Sviluppo di partnership con player di settore e impostazione dei contratti di vendita in ambito B2B/B2C

(continua) ►

LINGUE PARLATE

- ✓ Italiano - Madrelingua (C2)
- ✓ Inglese - Intermedio (B1)

COMPETENZE TRASVERSALI

Leader situazionale capace di **sviluppare un team** di lavoro

Autorevole e assertivo con spiccate **competenze relazionali**

Determinato e dotato di visione d'insieme con un elevato **orientamento al risultato**

INFORMAZIONI AGGIUNTIVE

Luogo e data di nascita:
24/09/1973, Domodossola (VB)

Disponibile alla mobilità nazionale ed internazionale

BUSINESS COACH/ FORMATORE VENDITE - LFC COACHING VERBANIA (VB) ■ 09/2018 - presente

Consulenza in ambito vendite, sviluppo di mercato, brand & corporate identity

- Conduzione delle preliminari analisi di mercato e benchmark. Supporto al dirigente durante la pianificazione delle strategie di sviluppo commerciale
- Definizione programmi di formazione e sviluppo per la rete di vendita
- Erogazione di corsi in ambito commerciale (analisi scelte d'acquisto, proposta commerciale), marketing (mappatura mercato, strategie di up/cross-selling) e comunicazione (PNL, non verbale e persuasiva)
- Coaching su sviluppo del potenziale, motivazione e leadership
- Sviluppo di partnership con player di settore e impostazione dei contratti di vendita in ambito B2B/B2C

Errebé Mallorca: supportato e sviluppo del mercato italiano attraverso la definizione della migliore strategia di posizionamento. Avviato rete di vendita addetta alla distribuzione e formalizzato i processi di post-vendita. Curato la pianificazione delle attività di comunicazione.

PARTNER / BUSINESS DEVELOPER - SMART DEVELOPMENT SRLS Pesaro (PU) ■ 06/2017 - 2019

Optical retailing

- Responsabile per l'implementazione delle linee guida di sviluppo mercato, l'impostazione di obiettivi commerciali e KPI target a livello Italia
- Gestione rete di vendita attraverso attività di selezione, assegnazione obiettivi e pianificazione dello sviluppo
- Conduzione delle relazioni con partner esterni e negoziazione contratti
- Supporto alla creazione dei materiali di BTL marketing, alla comunicazione pubblicitaria e all'avvio del canale e-commerce
- Analisi della concorrenza per lo sviluppo di nuove strategie commerciali

Mormaii Eyewear: gestito lo sviluppo del mercato brasiliano attraverso l'ingresso nel circuito FISB. Creato opportunità di sponsorship nelle discipline surf e windsurf;

Linea occhiali Crocs: curato l'analisi di mercato e la strategia di prezzo/posizionamento. Avviato rete di distribuzione sul territorio e impostato KPI target registrando in 2 anni notevoli risultati in termini di fatturato e riduzione stock;

PARTNER / OPTOMETRISTA - CENTRO OTTICO EYES OPTIK Villadossola (VB) ■ 10/2004 - presente

Optical retailing

- Allestimento dello shop, supporto alla scelta delle politiche promozionali periodiche ed al visual merchandising
- Responsabile per il conto economico e l'analisi dati di vendita
- Recruiting e coordinamento dello staff di vendita per il raggiungimento degli obiettivi commerciali
- Gestione dello stock ed invio periodico delle richieste di fornitura
- Optometrista addetto alla valutazione delle capacità visive dei clienti e alla successiva correzione anche attraverso lenti sclerali e mini sclerali.

PRIMA PROGRESSIONE DI CARRIERA

RESPONSABILE DI PRODUZIONE - EXPEDIO OTTO Villadossola (VB) ■ 1997 - 2004

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del d.lgs 196/03 e dell'art. 13 GDPR 679/16.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Laurea in scienze dell'educazione e della formazione Università telematica eCampus	2019 – 2022
Master in Coaching Evolutivo <i>Associazione Italiana Coach Professionisti</i>	2017 – 2018
Master in Coaching <i>Associazione Italiana Coach Professionisti</i>	2017 – 2018
Laurea Magistrale in Filosofia e Comunicazione (non completata) <i>Università degli Studi del Piemonte Orientale - Amedeo Avogadro</i>	2010 – 2012
Diploma di Scuola Tecnica, Scienze Ottiche <i>Istituto "Dante Alighieri", Villadossola (VB)</i>	2001 - 2003

Corsi svolti come docente ed eventi fatti:

Nov/Dic 2023 Corso sulla comunicazione strategica in sanità	32h
10-2023 Corso presso gruppo territoriale politico. Lingua e stile nella politica contemporanea come parlare convincentemente.	10h
11-2022 Ospedale/Poliambulatorio Fondazione Marchesi di Inzago. <i>La comunicazione con il malato e i suoi famigliari.</i>	12h
11-2021 Presso SOMS di Verbania serata divulgativa. <i>La comunicazione persuasiva.</i>	3h
26/08/2021 Serata di divulgazione presso Club Kiwanis Domodossola. La comunicazione e le tecniche di convincimento.	2h
17/07/2021 Corso sulla comunicazione efficace e su come parlare in pubblico. Comunicazione efficace e public Speaking.	14h
30/03/2019 Corso presso SOMS Domodossola. Le parole che non si dicono ma che parlano di più.	3h