

FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **ANTONIO USAI**  
Indirizzo **33/B, VIA VARINI – 38068 ROVERETO – TN**  
Telefono **3358097315**  
E-mail **usai@antonellousai.it**  
Nazionalità **Italiana**  
Data di nascita **04/12/1962**

ESPERIENZA LAVORATIVA

• Da novembre '94 a dicembre 2024

FORMATORE EXECUTIVE E COACH

ATTIVITÀ SIGNIFICATIVE SVOLTE PER:

- **TELECOM ITALIA** : FORMAZIONE RETE VENDITA INDIRETTA; FORMAZIONE COORDINATORI, TEAM LEADER E OPERATORI DI CALL CENTER 187-191 (REGIONALI E NAZIONALI); FORMAZIONE COORDINATORI DI AGENZIA CANALE BUSINESS; FORMAZIONE RETE VENDITA DEDICATA ALLA CLIENTELA TOP
- **TIM**: FORMAZIONE RETE VENDITA DIRETTA E INDIRETTA (CANALE DEALER E AGENZIE BUSINESS PROMOTER); FORMAZIONE TEAM LEADER E OPERATORI DEL 119 MERCATO CENTRO E MERCATO LOMBARDIA: FORMAZIONE STAFF DI DIREZIONE GENERALE
- **NESTLE' (FOOD)**: FORMAZIONE RETE VENDITA CANALE "FRESCO"
- **COMIFAR** (DISTRIBUZIONE PRODOTTI FARMACEUTICI): FORMAZIONE RETE VENDITA DIRETTA; FORMAZIONE E COACHING AREA MANAGER; PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE ACADEMY PER FARMACISTI E COLLABORATORI ; ATTUAZIONE PERCORSO FORMATIVO IN AREA RELAZIONALE E COMMERCIALE PER TITOLARI DI FARMACIA E COLLABORATORI
- **UNIFARM** (DISTRIBUZIONE PRODOTTI FARMACEUTICI): FORMAZIONE IN AREA COMUNICAZIONE, VENDITE, MARKETING, GESTIONE E GUIDA DEI COLLABORATORI A TITOLARI DI FARMACIA E COLLABORATORI
- **MONTBLANC**: FORMAZIONE BOUTIQUE MANAGER, FORMAZIONE RETE AGENTI DIRETTI, COACHING DIREZIONE COMMERCIALE
- **SEPHORA** (PROFUMERIE): FORMAZIONE STORE MAMAGER
- **ZUCCHI** (ARREDO CASA): FORMAZIONE STORE MANAGER E ADDETTI NEGOZI DIRETTI
- **SIGMA COATINGS** (VERNICI): FORMAZIONE COMMERCIALE RETE VENDITA INDIRETTA
- **NORD BITUMI** (PRODUZIONE GUAINE BITUMINOSE): FORMAZIONE COMMERCIALE RETE VENDITA
- **ZOODIACO** (ALIMENTI PER ANIMALI): SELEZIONE AREA MANAGER, FORMAZIONE COMMERCIALE RETE VENDITA DIRETTA, COACHING DIREZIONALE
- **FEDERMOBILI**: FORMAZIONE TITOLARI E RESPONSABILI DI NEGOZIO ASSOCIATI
- **CFMT** (CENTRO FORMAZIONE MANAGEMENT DEL TERZIARIO): FORMAZIONE A DIRIGENTI DI AREA COMMERCIALE E VENDITE DI AZIENDE ITALIANE E MULTINAZIONALI
- **AUCHAN** (GDO): FORMAZIONE IN AREA NEGOZIAZIONE SQUADRE DI DIREZIONE IPERMERCATI DEL NORD EST

- **IKEA**: FORMAZIONE IN AREA GESTIONE, GUIDA E MOTIVAZIONE DEI COLLABORATORI AI CAPI REPARTO DELLO STORE DI PADOVA
- **LEROY MERLIN**: FORMAZIONE MANAGERIALE AI DIRETTORI ACQUISTI E AI CAPI PRODOTTO
- **COSTA CROCIERE**: FORMAZIONE E COACHING ALLA RETE DEGLI AREA MANAGER
- **WELCOME TRAVEL**: INTERVENTI MOTIVAZIONALI DURANTE IL ROADSHOW
- **TRAVEL QUOTIDIANO**: INTERVENTI MOTIVAZIONALI AI TITOLARI DI AGENZIA DURANTE I TRAVEL OPEN DAY
- **MEDIOLANUM VIAGGI** (AGENZIA VIAGGI TOP TRAVEL): CONSULENZA IN AREA COMUNICAZIONE ORGANIZZATIVA E FORMAZIONE DEL PERSONALE INTERNO IN AREA COMUNICAZIONE RELAZIONALE E TEAM WORK
- **HELKIN** (TOUR OPERATOR SPECIALIZZATO IN VIAGGI STUDIO): CONSULENZA IN AREA RICERCA, SELEZIONE DEL PERSONALE, COMUNICAZIONE ORGANIZZATIVA; FORMAZIONE DELLA RETE COMMERCIALE E DEL MANAGEMENT
- **WALT DISNEY**: FORMAZIONE IN AREA NEGOZIAZIONE AL TEAM MEDIA DISTRIBUTION
- **L'ERBOLARIO**: FORMAZIONE IN AREA COMMERCIALE ALLA RETE VENDITA CANALE INDIRETTO
- **SUPERMEDIA** (HI-FI/ELETTRONICA): FORMAZIONE RESPONSABILI DI NEGOZIO E ASSISTENTI ALLA VENDITA NEGOZI DIRETTI, COACHING AGLI AREA MANAGER E AI RESPONSABILI DI NEGOZIO
- **TREE GROUP** (HOLDING AGENZIE IMMOBILIARI): FORMAZIONE AI TITOLARI DI AGENZIE DELLA RETE GRIMALDI E PROFESSIONE CASA
- **IMS HEALTH** (CONSULENZE E SERVIZI PER IL SETTORE FARMACEUTICO): FORMAZIONE AI TITOLARI DI FARMACIA FREQUENTANTI LA PHARMACY SCHOOL IMS
- **AMPLIFON**: FORMAZIONE COMMERCIALE AGLI AREA MANAGER SUI TEMI DELLA GESTIONE, GUIDA E MOTIVAZIONE DEI COLLABORATORI E DELLA NEGOZIAZIONE STRATEGICA
- **KWS** (SEMENTI PER L'AGRICOLTURA): FORMAZIONE COMMERCIALE AGLI AGENTI E AGLI AREA MANAGER DELLA RETE VENDITA ITALIA
- **ZURICH**: FORMAZIONE COMMERCIALE ALLA RETE VENDITA DEL CONTACT CENTER NAZIONALE ZURICH CONNECT (OPERATORI, TEAM LEADER, OPERATION MANAGER)
- **FONDIARIA-SAI**: ROAD SHOW DI LANCIO DELLA COMMUNITY AZIENDALE DEDICATA ALLA RETE NAZIONALE DI SUBAGENTI
- **UNIPOLSAI**: ROAD SHOW MOTIVAZIONALE (A VALLE DELLA FUSIONE DELLE DUE COMPAGNIE) DEDICATO ALLA RETE NAZIONALE DI AGENTI E SUBAGENTI
- **ADIDAS**: FORMAZIONE COMMERCIALE ALLA RETE VENDITA, SOSTENENDO IL PERCORSO DI TRASFORMAZIONE DA RETE INDIRETTA A DIRETTA; FORMAZIONE E COACHING AGLI AREA MANAGER
- **REEBOK**: FORMAZIONE COMMERCIALE ALLA RETE VENDITA DIRETTA
- **LE COQ SPORTIF**: FORMAZIONE COMMERCIALE ALLA RETE VENDITA
- **TOYS**: FORMAZIONE MANAGERIALE AGLI AREA MANAGER E AGLI STORE MANAGER
- **CITROEN**: FORMAZIONE COMMERCIALE E MANAGERIALE AGLI AREA MANAGER DELLE DIVISIONI VENDITA, POST VENDITA E RICAMBI SUI TEMI DELLA NEGOZIAZIONE STRATEGICA
- **PEUGEOT**: FORMAZIONE COMMERCIALE E MANAGERIALE AGLI AREA MANAGER DELLA DIVISIONE VENDITA
- **RENAULT TRUCKS**: PERCORSO DI EVOLUZIONE MANAGERIALE DESTINATO AGLI AREA MANAGER VENDITA E POST VENDITA
- **BANCA SELLA**: FORMAZIONE AI FORMATORI DEL GRUPPO BANCARIO SUI TEMI DELLA GESTIONE DELL'AULA E DI INTERPRETAZIONE DEL RUOLO
- **GRUPPO GENERALI**: FORMAZIONE FORMATORI AI TRAINER SPECIALIST OPERANTI SUL TERRITORIO NAZIONALE
- **ARTSANA**: FORMAZIONE E COACHING AGLI AREA MANAGER DELLA RETE VENDITA AZIENDALE
- **CANON**: FORMAZIONE COMMERCIALE ALLA RETE DEGLI "AMBASCIATORI" DEL BRAND
- **SAMSUNG**: FORMAZIONE COMMERCIALE AI RESPONSABILI DELLA RETE PROMOTER
- **RICOH**: FORMAZIONE E COACHING AGLI AREA MANAGER DELLA RETE VENDITA INDIRETTA
- **ENEL**: FORMAZIONE E COACHING AI COORDINATORI E AI CHANNEL MANAGER DEL CANALE SMART AGENT E PUNTI ENEL PARTNER
- **SAN PELLEGRINO**: SEMINARI DI FORMAZIONE DESTINATI AL MIDDLE MANAGEMENT
- **CIF** (COMITATO PER L'IMPRENDITORIA FEMMINILE DELLA CAMERA DI COMMERCIO DI SALERNO): FORMAZIONE MANAGERIALE E COACHING STRATEGICO ALLE DIRIGENTI E TITOLARI

- OBBIETTIVO LAVORO (LAVORO INTERINALE): FORMAZIONE RETE COMMERCIALE
- PARCO SCIENTIFICO E TECNOLOGICO DI SALERNO: FORMAZIONE ORIENTATA AL TEAM WORK E ALLO SVILUPPO DI ABILITÀ DI COMUNICAZIONE INTERPERSONALE DESTINATA AL PERSONALE INTERNO; SEMINARI DI FORMAZIONE DESTINATI AI DIRIGENTI DEL COMUNE DI SALERNO
- CIA MEDIANETWORK (MEDIA PLANNER): TECNICHE DI COMUNICAZIONE IN PUBBLICO PER I FUNZIONARI COMMERCIALI
- BONDUELLE (FOOD): LEADERSHIP E EMPOWERMENT PER LA RETE VENDITA INDIRETTA
- BUSINESS BANK ITALIA (TRADING): FORMAZIONE RETE COMMERCIALE E MANAGEMENT
- CLARO ITALIA (OTTICA): FORMAZIONE RETE FRANCHISEE, STORE MANAGER E ASSISTENTI ALLE VENDITE
- EUROCONSULT SIM (INTERMEDIAZIONE MOBILIARE): FORMAZIONE COMMERCIALE DEI PROMOTORI FINANZIARI
- GEITALIA (FINANZIAMENTI E MUTUI): SELEZIONE E FORMAZIONE DELLA RETE COMMERCIALE NORD ITALIA
- PROFESSIONE CASA (FRANCHISING IMMOBILIARE): FORMAZIONE COMMERCIALE RETE VENDITA INDIRETTA LOMBARDIA
- EDIF (DISTRIBUZIONE MATERIALE ELETTRICO): FORMAZIONE MANAGEMENT, PERSONALE INTERNO E RETE VENDITA DELL'AREA PUGLIA IN AREA COMUNICAZIONE INTERPERSONALE, TEAM WORK E ORGANIZZAZIONE DELLE VENDITE
- COBRA SECURITY (ANTIFURTO AUTO): FORMAZIONE RETE COMMERCIALE ITALIA
- INTERMEC TECHNOLOGIES (APPARECCHIATURE INFORMATICHE): FORMAZIONE RETE COMMERCIALE E MANAGEMENT
- SPORTLAND (DISTRIBUZIONE AL DETTAGLIO DI ARTICOLI SPORTIVI E SPORTWEAR): FORMAZIONE ADDETTI ALLE VENDITE E STAFF
- MAGALDI LIFE (FILIALE SUD ITALIA GAS MEDICALI DI SIAD-RIVOIRA): CONSULENZA IN AREA STRATEGICA E ORGANIZZATIVA; FORMAZIONE DEL MANAGEMENT E DELLA RETE COMMERCIALE DEDICATI AL CANALE FARMACIE
- STARPUR (PRODUZIONE INFISSI ALLUMINIO/LEGNO): FORMAZIONE RETE VENDITA DIRETTA E PERSONALE INTERNO IN AREA COMUNICAZIONE RELAZIONALE
- CONSORZIO DEI COMUNI TRENTE (FORMAZIONE PUBBLICA AMMINISTRAZIONE/ENTI LOCALI): FORMAZIONE DEL CORPO DI POLIZIA MUNICIPALE DEL TRENTO IN AREA COMUNICAZIONE RELAZIONALE E MIGLIORAMENTO DEI RAPPORTI CON IL PUBBLICO; FORMAZIONE DESTINATA A DIRIGENTI E SEGRETAI COMUNALI IN AREA GESTIONE DEL CAMBIAMENTO, TEAMWORK, PROBLEM SOLVING, GESTIONE DEI CONFLITTI, NEGOZIAZIONE SINDACALE; FORMAZIONE DESTINATA A DIRIGENTI, FUNZIONARI E OPERATORI DI AREA SOCIO-ASSISTENZIALE SUI TEMI DELLA QUALITÀ DELLE RELAZIONI INTERPERSONALI, DEL RAPPORTO CON IL CLIENTE INTERNO ED ESTERNO, DELLA GESTIONE DEI GRUPPI E DELLE RIUNIONI DI LAVORO; COACHING A DIRIGENTI COMUNALI E AMMINISTRATORI; MEMBRO DI COMMISSIONI DI CONCORSO PER FUNZIONARI E DIRIGENTI
- UNIONE DEI COMUNI DELLA VALLE DI LEDRO: COORDINAMENTO CAMPAGNA DI INFORMAZIONE E SENSIBILIZZAZIONE AL REFERENDUM CONSULTIVO PER IL COMUNE UNICO DI LEDRO
- UNIONE DEI COMUNI DELL'ALTA ANAUNIA: COORDINAMENTO CAMPAGNA DI SENSIBILIZZAZIONE AL PROGETTO DI UNIONE DEI COMUNI E FORMAZIONE DEL PERSONALE COMUNALE
- COMUNE UNICO DI PREDAAIA: COORDINAMENTO CAMPAGNA DI INFORMAZIONE E SENSIBILIZZAZIONE AL REFERENDUM CONSULTIVO PER IL COMUNE UNICO DI PREDAAIA
- TSM: MEMBRO DI COMMISSIONI DI SELEZIONE DEL PERSONALE; FORMAZIONE AL PERSONALE INTERNO IN AREA COMUNICAZIONE E RELAZIONE INTERPERSONALE; DOCENTE IN DIVERSE INIZIATIVE FORMATIVE DESTINATE A TRENTO MARKETING; TRENTO SVILUPPO; APT E ALTRI STAKEHOLDERS
- AZIENDA DEI SERVIZI SOCIALI DI BOLZANO (ATTIVITÀ DI FORMAZIONE SETTORE SOCIO-SANITARIO): FORMAZIONE PERSONALE INTERNO CASE DI RIPOSO ORIENTATA AL MIGLIORAMENTO DEL CLIMA RELAZIONALE CON IL PAZIENTE E CON IL PUBBLICO
- CO.GE.I.DE (CONSORZIO DISTRIBUZIONE ACQUE): FORMAZIONE ORIENTATA AL TEAM WORK E ALLO SVILUPPO DI ABILITÀ DI COMUNICAZIONE INTERPERSONALE
- COMPAGNIA DELLE OPERE: FORMAZIONE COMMERCIALE DEI PROMOTORI DELLA SEDE DI MILANO E DEI SOCI DELLA PROVINCIA DI MILANO E COMO

- Da gennaio 1991 a ottobre 1994 SAT - CAGLIARI (DISTRIBUZIONE SISTEMI DI SICUREZZA E AUTOMAZIONE): RESPONSABILE DELLA SELEZIONE E DELLA FORMAZIONE DEL PERSONALE
- Da luglio 1982 a dicembre 1990 SFEI - CAGLIARI (DISTRIBUZIONE MATERIALE ELETTRICO): DIRETTORE DEL PERSONALE E RESPONSABILE DELLA FORMAZIONE

#### ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 1990 - LAUREA IN PSICOLOGIA CON SPECIALIZZAZIONE IN PSICOLOGIA DEL LAVORO
- 1994 - ISTRUTTORE AUTORIZZATO METODO STRUKTOGRAMM
- 1997 - MASTER PNL
- 2006 - 1° LIVELLO "L'ARTE DEL COACHING" - PNL META - MILANO
- 2007 - INTERNATIONAL MASTER COACHING COURSE – PA NETWORK – PARIGI
- 2008 - MASTER IN PROBLEM SOLVING E COACHING STRATEGICO – GIORGIO NARDONE – AREZZO
- Dal 2009 - DOCENTE AL MAMAF - MASTER IN MARKETING MANAGEMENT NEL SETTORE FARMACEUTICO - UNIVERSITÀ DI PAVIA
- DOCENTE DELLA PHARMACY SCHOOL DI IMS HEALTH

#### CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

#### CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI.

DAL 1972, A PARTIRE DALLE SCUOLE BASE, ATTIVITÀ SPORTIVE (CALCIO) FINO A LIVELLO SEMIPROFESSIONISTICO (1986).  
DAL 1993 AL 1995 ALLENATORE DI CALCIO A 5 A LIVELLO PROFESSIONISTICO.

#### CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

DA OLTRE 20 ANNI IMPEGNATO A TITOLO PERSONALE IN ATTIVITÀ UMANITARIE.  
DAL 2001 CO-FONDATORE ONLUS "TRAME AFRICANE", IMPEGNATA ATTIVAMENTE IN PROGETTI UMANITARI IN AFRICA, CON RESPONSABILITÀ DI COORDINATORE DELL'ATTIVITÀ DI COMUNICAZIONE.  
DAL 2004 CO-FONDATORE ONLUS "WORK FOR THE WORLD", IMPEGNATA ATTIVAMENTE IN PROGETTI UMANITARI IN SUDAMERICA, CON RESPONSABILITÀ DI COORDINATORE DELL'ATTIVITÀ DI COMUNICAZIONE.

#### ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

*Competenze non precedentemente indicate.*

##### AREE TEMATICHE DI COMPETENZA:

- COMUNICAZIONE INTERPERSONALE E QUALITÀ DELLE RELAZIONI
- COMUNICAZIONE IN PUBBLICO
- SCRITTURA FUNZIONALE
- METODOLOGIA DELLE VENDITE
- GESTIONE E GUIDA DEI COLLABORATORI
- MOTIVAZIONE E AUTOMOTIVAZIONE
- NEGOZIAZIONE
- LEADERSHIP
- SELEZIONE DEL PERSONALE E ASSESSMENT
- COACHING STRATEGICO

ROVERETO, 6 AGOSTO 2025