



► Paolo Ragni

Independent
Trainer &
Consultant

CONTATTO



SU DI ME

Dopo la Laurea in
Giurisprudenza ho iniziato la
mia carriera nel mondo del
Retail, lavorando per Coop,
Conad, Ikea ed Apple.

Mi sono occupato di vendite,
acquisti, assistenza clienti e
organizzazione e sviluppo in
ambito HR, sviluppando
competenze trasversali sui temi
delle vendite,
dell'organizzazione aziendale,
della customer satisfaction, del
team management e della
crescita professionale.

Nel 2013 ho fondato
IDEADISVILUPPO.COM, società
di formazione e consulenza
manageriale per aziende
pubbliche e private, attraverso
cui creo ed organizzo corsi
pensando soprattutto a non
annoiare chi li frequenta!

Di più su ...
www.ideadisviluppo.com
www.linkedin.com/in/pragni
[Curriculum creato su](#)
[DoYouBuzz](#)

ESPERIENZE

Fondatore

Restore Club - Da gennaio 2023

- Co-fondatore / Trainer.
- Organizzazione eventi di crescita personale e professionale.
- Learning Community.



Vice presidente

ReHoRé - Competence network for Business - Da gennaio 2020



- Consulente manageriale.
- Supportiamo le imprese Food&Retail nei loro progetti di sviluppo, con la cultura dell'innovazione e della sostenibilità.

Docente

ISTAO - Istituto Adriano Olivetti - Da maggio 2014



Docente Master / Executive.

Independent Trainer & Consultant

Ideadisviluppo.com - Da gennaio 2013



- Ideazione e progettazione di moduli formativi.
- Sviluppo di modelli di apprendimento legati alla performance in ambienti di lavoro.
- Attività di training manageriale per dipendenti d'azienda (privata e pubblica).
- Gestione di gruppi di lavoro attraverso percorsi di facilitazione e progettazione partecipata.
- Analisi dei fabbisogni formativi individuali e di gruppo.
- Coaching individuale.
- Consulenza aziendale su dinamiche e processi organizzativi e sulla team efficiency.

Manager

Apple Retail - Settembre 2012 a dicembre 2012



- Analisi e sviluppo delle strategie di Customer Satisfaction.
- Gestione dei customer feedbacks, loyalty analysis.
- Pianificazione delle attività di store training a breve, medio e lungo termine.
- Gestione e motivazione del team in relazione al "Credo" e agli obiettivi aziendali.
- Valutazione e sviluppo delle competenze trasversali e specialistiche.
- Monitoraggio Kpis e follow up dei risultati.

Responsabile Risorse Umane

Ikea Group - Giugno 2010 a agosto 2012



- Organizzazione e sviluppo delle Risorse Umane.
- Reclutamento, selezione e formazione nel rispetto dei Valori Ikea.
- Valutazione delle prestazioni e del potenziale, definizione dei piani di sviluppo e di successione.
- Formazione manageriale e sviluppo delle competenze trasversali.
- Comunicazione interna e clima aziendale.
- Staff planning e budget ore di negozio.
- Organizzazione del lavoro, controllo dei costi e semplificazione dei processi.
- Applicazione della normativa del lavoro e delle norme in materia di sicurezza e sorveglianza sanitaria.

Responsabile Vendite

Ikea Group - Maggio 2005 a maggio 2010



- Analisi dei Customer Needs e sviluppo delle strategie di vendita secondo l'"Ikea Way".
- Valorizzazione dell'assortimento, lancio delle novità e implementazione del Calendario Commerciale.

- › Competitors monitoring, pricing locale e gestione dei budget.
- › Pianificazione degli staff e organizzazione dei reparti vendita.
- › Sviluppo delle competenze e valutazione delle prestazioni.
- › Competence Center Italia per la formazione specialistica di negozio.
- › Training Advisor Ikea worldwide.



Category Manager



Conad Adriatico - Gennaio 2004 a aprile 2005

- › Gestione acquisti prodotti extra-alimentari per la Divisione Supermercati.
- › Gestione dei fornitori nazionali e locali (contrattualistica di 2° livello).
- › Definizione degli assortimenti, pricing, controllo degli stock di distribuzione.
- › Definizione del Calendario Commerciale, delle campagne e delle attività promozionali.
- › Pianificazione delle nuove aperture, allestimento e avviamento dei PdV.
- › Gestione e controllo dei budget di vendita e della marginalità PdV/sede.



Responsabile Vendite

Coop Adriatica - Giugno 2001 a dicembre 2003

- › Accoglienza, servizio e soddisfazione della clientela.
- › Gestione commerciale dell'area vendita.
- › Presentazione del range, allestimento, in&out, implementazione campagne e attività promozionali.
- › Organizzazione della forza vendita: selezione, formazione e coordinamento del personale.
- › Gestione degli ordini e delle rotazioni di magazzino, analisi e smaltimento degli stock.
- › Analisi e monitoraggio della concorrenza.
- › Gestione del budget e della marginalità di reparto.

COMPETENZE

Others

- › Formazione
- › Management
- › Vendite
- › Coaching
- › Facilitazione
- › Team leadership
- › Consulenza org.
- › Strategie HR



Languages

Inglese (TOEIC B2)



CORSI

Master

IFOA BOLOGNA

Settembre 2000 a giugno 2001

Sales Management Retail/GDO

Laurea

UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

1989 a 1995

Giurisprudenza

Diploma

LICEO "MARIE CURIE" DI GIULIANOVA (TE)

1983 a 1988

Maturità Scientifica

INTERESSI

Mi piacciono ...

- i Sufi
- le indie band
- i pizzocheri
- la scienza
- il Nord
- le stazioni dei treni

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 GDPR 679/16.