

# Curriculum Vitae Europeo

Formato Europass



## Informazioni Personali

<b>Nome e Cognome</b>	<b>Baldinelli Angelo</b>
<b>Data di nascita</b>	15/09/1969
<b>Nazionalità</b>	Italiana
<b>Titolo di Studio</b>	Laurea in Economia e Commercio – Università degli Studi di Perugia
<b>Contatti</b>	Tel. +39 3389572404   Email: info@angelobaldinelli.com
<b>Professione</b>	Dottore Tributarista – Consulente Aziendale - Formatore – Business Coach

## Esperienza Lavorativa

- **Dal 3 marzo 2004 - oggi** | Lavoratore autonomo nel settore fiscale, formazione e consulenza aziendale **esclusivamente dedicato alla categoria dei Parrucchieri**.
  - Personalmente mi occupo di consulenza fiscale e aziendale, nonché di formazione e consulenza nel settore delle risorse umane specializzandomi nella crescita dei soli saloni di bellezza. Tra i miei servizi core business che sviluppo attraverso la mia società abbiamo la gestione fiscale ed amministrativa, l'analisi di clima, analisi delle competenze, business & corporate coaching, corsi di formazione su leadership, public speaking, gestione economica e fiscal dei saloni e motivazione del personale, team building, marketing relazionale, comunicazione efficace, tecniche di vendita efficace, gestione del tempo, problem solving e decision making.
- **Dal giugno 2008 - oggi** | Socio e Amministratore unico di una Società di Servizi per Imprese con sede in Gubbio attraverso la quale fornisco tutti i servizi consulenziali per la categoria dei Parrucchieri, attraverso lo sviluppo di metodi e strategie di Consulenza e formazione manageriale con la finalità di ottimizzare i costi e aumentare la redditività dei miei clienti.
- **Da Marzo 1999 a Marzo 2004** | Sono stato dipendente a tempo indeterminato di una società di consulenza che opera nel settore della moda capelli: la Progressus Srl. Ho svolto per questa società attività di consulenza gestionale e di controllo di gestione, oltre a tenere corsi per dipendenti nell'ambito della comunicazione e della vendita. Ho redatto check up aziendali e presentato progetti di sviluppo imprenditoriale ai nostri clienti, oltre a vendere i nostri servizi come capo area di Toscana ed Emilia Romagna.
- **Da Settembre 1998 a Marzo 1999** | Ho collaborato con una società editrice ESG 89 di Bevagna - Foligno dove redigevo gli Annuari Economici, volumi dove venivano elencate e classificate per fatturati ed utili conseguite le principali imprese italiane.

## Attività di Docenza e Formazione

Oltre al lavoro di Consulenza e formazione fiscale, manageriale ed economica della categoria Parrucchieri, in ambito formativo come docente ho maturato una esperienza pluriennale attraverso percorsi formativi aziendali presso la grande distribuzione e presso istituzioni accademiche legate alle associazioni di categoria. In particolare per Coop Adriatica, Coop Centro Italia, SMA, Despar, Sigma, Sidis.

### • Esempi di corsi svolti nella GDO:

- Tecniche di Vendita per Coop Adriatica – Bologna
- Tecniche di vendita presso l'azienda Etruria SMA di Siena
- Tecniche di Vendita al gruppo Sidis di San Severino Marche
- Progetto Addetto alle vendite per Despar – Perugia
- Gestione del servizio Convenience Store per Negozi SMA – Perugia
- Merchandising e tecniche di vendita nella Grande Distribuzione – Gruppo Sigma in Sardegna
- Tecniche di vendita per la Gros Cidac di Aosta (Ipermercato di 10.000 metri)
- Tecniche di vendita per la Sisa Sardegna
- Tecniche di vendita per addetti alle vendite Cadla di Arezzo (gruppo Despar)

### Alcune delle aziende e associazioni di categoria più note con le quali ho svolto attività formativa e di consulenza sono:

Associazione Hair Lobby categoria Parrucchieri (corsi di gestione e comunicazione) - Confartigianato (Corsi con Confartigianato Marca Trevigiana dedicati alla gestione dei saloni) - Azienda di prodotti per parrucchieri Kemon Spa (ho seguito per quattro anni il progetto Smart&Style di affiliazione saloni top su gestione economica del salone e corsi su gestione collaboratori, public speaking, gestione collaboratori e leadership) - Sensus azienda di prodotti cosmetici con la quale ho collaborato per corsi sulla gestione del salone - Osmesi Beauty Hair di Daniele Zuliani (Godega Sant'Urbano TV) con il quale ho collaborato per corsi di formazione gestionali e per consulenza personalizzata sui numeri dei saloni che facevano parte dell'affiliazione di Parrucchieri One to One. Ho collaborato poi con marchi importanti e associazioni di categoria su corsi relativi al marketing relazionale e sulle tecniche comunicative relative alla gestione delle vendite con Coop Adriatica - Coop Centro Italia – Sma – Despar – Manpower – Pittarello – Grancasa - Circeo Pesca - Cancelloni Food Service - Sisa - Media-Work – Confcommercio - Confesercenti – Ass. Tributaristi LAITCERT di Padova - Università dei sapori di Perugia – Progetto Assistenza - During Spa - Comune di Perugia (progetto Gemma) - Comune di Gubbio (pnl per bambini e genitori – scuola dell'infanzia).

### Attività consulenziale e formativa per la categoria Parrucchieri

Grazie alla mia esperienza maturata inizialmente come dipendente in una società di Consulenza per Parrucchieri (Prograssus Srl) dopo essermi laureato (dal 1999 al 2024) e poi successivamente dal 2004 ad oggi come libero professionista specializzato in Consulenza fiscale e aziendale dei saloni di bellezza, ho realizzato nel corso degli anni diversi percorsi formativi per la categoria su tre temi fondamentali: Gestione fiscale, finanziaria ed economica dei saloni, aumento della fiches media e della redditività dei saloni e corsi su tecniche di comunicazione e public speaking per migliorare la capacità di gestione del team (leadership salone). Oltre a seguire personalmente clienti Parrucchieri da oltre 20

anni con servizi legati alla fiscalità (contabilità e dichiarativi) , ho creato percorsi formativi e consulenziali come:

- Check Up Salone: Uno strumento consulenziale per “fotografare” la situazione economica del salone, evidenziandone i punti di forza e migliorativi per arrivare all’elaborazione di un progetto di sviluppo salone personalizzato sulla realtà di ogni singolo salone;
- Corsi in aula sulla gestione del salone, collaborando con distributori di prodotti cosmetici e organizzando corsi personalmente proposti alla categoria;
- Corsi di leadership e gestione del team; ho organizzato nel corso degli anni corsi di formazione anche esperenziali come leadership in barca a vela, orienteering, team building con diverse metodologie , sia indoor che outdoor;
- Corsi di public speaking: come gestire in modo efficace e motivante le riunioni con i dipendenti;
- Corso di crescita personale: Salone magnetico è un nuovo format per potenziare la vision e la mission del Parrucchiere e per aumentare la sicurezza personale e la sua influenza sui dipendenti per raggiungere un livello di consapevolezza necessario per far crescere economicamente il proprio salone.
- Perseus: programma di sviluppo economico articolato specializzato nella crescita dei saloni di bellezza.

## Istruzione e Formazione

- 1998 | **Laurea in Economia e Commercio** – Università degli Studi di Perugia
- 1990 | **Diploma di Maturità Linguistica** – I.T.I.S. Gubbio
- **Formazione Costante e Continuativa:** corsi su leadership, PNL, comunicazione, tecniche di vendita e marketing, coaching, fiscalità e gestione aziendale (tra cui Anthony Robbins, NLP Italy, HRD Training di Roberto Re, Master Quantum Leap University di T.H. Eker con corsi fatti in Italia, Spagna, Inghilterra, Frank Merenda, Roberto Cere’).

## Competenze Personali

- Madrelingua: Italiano
- Lingue straniere:
  - Inglese – Livello B2
  - Francese – Livello B1
  - Spagnolo – Livello C1
- **Competenze relazionali:** Grazie alla mia capacità comunicativa e relazionale e grazie a tutti i corsi di formazione frequentati, oltre alle 4500 ore di docenza fatta in prima persona e grazie al mio perfezionamento nelle tecniche di comunicazione e public speaking dove ho investito nel corso della mia carriera professionale, riesco a gestire al meglio qualunque tipo di corso e riunione aziendale, sia per informare, sia per motivare, sia per vendere una idea o un prodotto-servizio alla clientela. Per i feedback che ho avuto nei miei anni dove ho svolto l’attività di formatore, la mia performance comunicativa per gestire le risorse umane o per implementare un nuovo progetto aziendale che necessita di una presentazione in pubblico, oltre alla formazione in generale per trasferire nuove competenze è sicuramente il mio punto di forza, riconosciuto da clienti e da enti ed aziende per le quali ho lavorato e sto tutt’ora collaborando.

- **Competenze organizzative:** project management, gestione risorse umane, organizzazione aziendale.
- **Competenze tecniche:** fiscalità e tributi, dichiarativi, bilanci, strumenti Office, social marketing e creazione contenuti multimediali, store marketing.

## Alcuni corsi di formazione tenuti come formatore in questi anni

Committente: **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)
- Corso Tecniche di comunicazione efficace – Confcommercio Gubbio (20 ore)
- Corso di Comunicazione e Organizzazione Aziendale presso Over Capital Srl – Foligno (44 ore)
- Corso Tecniche di Comunicazione efficace e Team Building – Umbra Servizi – Gualdo Cattaneo (16 ore)
- Corso Tecniche di Comunicazione per aiuto cuochi – (24 ore)
- Corso Customer Care – Ferramenta Feliziani – Bastardo (30 ore)
- Team Building per aiuto cuochi – (10 ore)
- Team Building e Problem solving – (30 ore)
- Tecniche di Vendita per addetti nel commercio (40 ore)
- Corso di comunicazione per i dirigenti del Consorzio di Perugia (40 ore )
- Tecniche di Vendita per i commercianti del Centro Storico di Perugia (40 ore)
- Tecniche di vendita per il personale dell’Hotel Giò e Chocohotel di Perugia (30 ore)
- Progetto Addetto alle vendite per il gruppo Despar Perugia (25 ore)
- Merchandising e tecniche di vendita nella Grande Distribuzione – 12 giornate di 8 ore in Sardegna al CSD per il gruppo Sigma
- Gestione del servizio Convenience Store per il negozio SMA di San Marco di Perugia (20 ore)
- Corso di leadership e gestione del personale per l’azienda Mission Group di Perugia (società che gestisce la security al centro commerciale Collestrada e di altri centri commerciali nazionali) – (36 ore)
- Corso di gestione e motivazione del personale per la Circeo Pesca Srl di Corciano – (20 ore). E’ seguito poi un lavoro svolto 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)
- Tecniche di vendita per la Coop Adriatica di Bologna – 4 giornate di 8 ore ciascuna
- 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
- Management e tecnica di vendita per Cancelloni Food Service di Magione (32 ore). A queste ore si sono aggiunte altre 5 ore di team building in un agriturismo di Siena
- Tecniche di vendita per addetti alle vendita Cadla di Arezzo (gruppo Despar) – n. 4 gruppi – 28 giornate da 8 ore
- Tecniche di vendita – Gran Casa ex mercatone di Perugia (40 ore)
- Tecniche di vendita all’azienda Etruria SMA di Siena – n. 4 giornate
- Comunicazione e Customer Satisfaction per l’Arte Hotel di Perugia – 2 giornate

- Addetto Front Office a Iter – n. 3 giornate
- Addetto Back Office – Perugia e Foligno – n. 3 giornate
- Tecniche di Vendita al gruppo Sidis di San Severino Marche (64 ore)
- Corso per tecnici commerciali a Consorzio Iter Confcommercio (10 ore)
- Aspetti gestionali del punto vendita no food per Procacci Spa – 3 giornate
- Tecniche di vendita e customer satisfaction – Forte Umbriater e Umbriacom – 12 giornate
- Corso per Dirigenti di Iter Confcommercio – La leadership e la comunicazione efficace nel team – 6 giornate

Committente: **ASSOCIAZIONE FORMAZIONE – Ponte San Giovanni PG**

Referente: Anna Schippa

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

- Corso di Public Speaking per il progetto Gemma 3 e Gemma 4 (60 ore)
- Corso di Tecniche di comunicazione per il progetto Gemma 3 e Gemma 4 (60 ore)
- Corso per addetti della Coop Centro Italia su tecniche di vendita e comunicazione efficace (30 ore)
- Corso per organizzazione di eventi in ambito turistico (20 ore)
- Corso di Fundraising per eventi culturali (25 ore)
- Corso di tecniche di comunicazione e vendita per piccole imprese nel settore artigiano (40 ore)
- Tecniche di Marketing Relazionale e Promozionale (60 ore) presso la società Arte Srl di Magione (PG)
- Tecniche di Vendita per Pittarello (apertura nuovo punto vendita a San Sisto Perugia) (20 ore)
- Corso di Comunicazione franchising Manpower (16 ore)

Committente: **ECIPA**

I corsi tenuti per questo ente sono stati:

- 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.

Committente: **PCSNet Umbria Srl**

I corsi tenuti per questo committente sono stati:

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

Committente: **Expert Formazione**

I corsi tenuti per questo ente sono stati:

- Progetto Operatore Call Center Inbound – Outbound (40 ore) per l'azienda Over Capital di Foligno (azienda che si occupava di vendere servizi e prodotti Telecom)

Committente: **KEMON SPA**

- 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 mio studio di consulenza e formazione presso il Centro Direzionale La Contessa di Gubbio (PG) Via Tifernate 204, gestisco direttamente la mia clientela che è composta da artigiani, commercianti e piccoli - medi imprenditori.
- I miei servizi vanno dalla tenuta della contabilità, alla gestione delle risorse umane, allo sviluppo imprenditoriale attraverso progetti personalizzati, al coaching, alla formazione online e offline e al marketing.

## Alcuni corsi di formazione frequentati per la mia crescita professionale in questi anni

- Dal 2012 ad oggi: formazione costante e continuativa nel campo fiscale e tributario con l'associazione Lapet e l'ente convenzionato Fisco online.
- Anno 2025: Corso di Marketing: Merenda Marketing con Frank Merenda
- Anno 2025: Corso di Comunicazione con Roberto Re
- Anno 2021: Corso di Formazione con il dr. Cere - Business Intelligente
- Anno 2019: Corso Risveglia il leader che è in te - Marco Merangola
- 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 per un public speaking eccellente - 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 Giò.
- 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 ho prestato la mia attività professionale 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 ho prestato la mia attività professionale 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 .
- 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”. 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.
- 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.
- 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 (ho letto personalmente oltre 400 libri ), marketing, motivazione, sviluppo personale e ovviamente tutti i corsi di aggiornamento tecnici legati alla gestione e alla fiscalità d’impresa.

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/2003 e GDPR (UE 2016/679).

