

Profilo del candidato



Via La cupa 23 – 25, 03037 Pontecorvo (FR)



www.studioattivamente.it - rea18010@ordinepsicologilazio.postecert.it
3206959233 diretto – 3206959223 segreteria

BILANCIO DI COMPETENZE

Candidato: xxxx



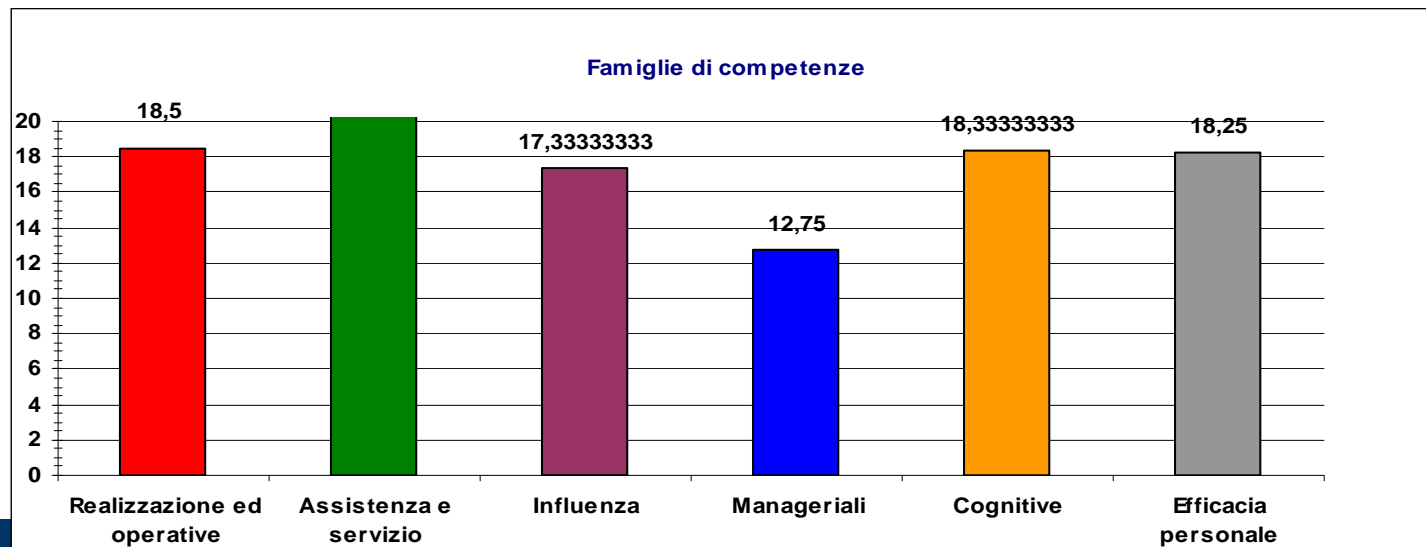
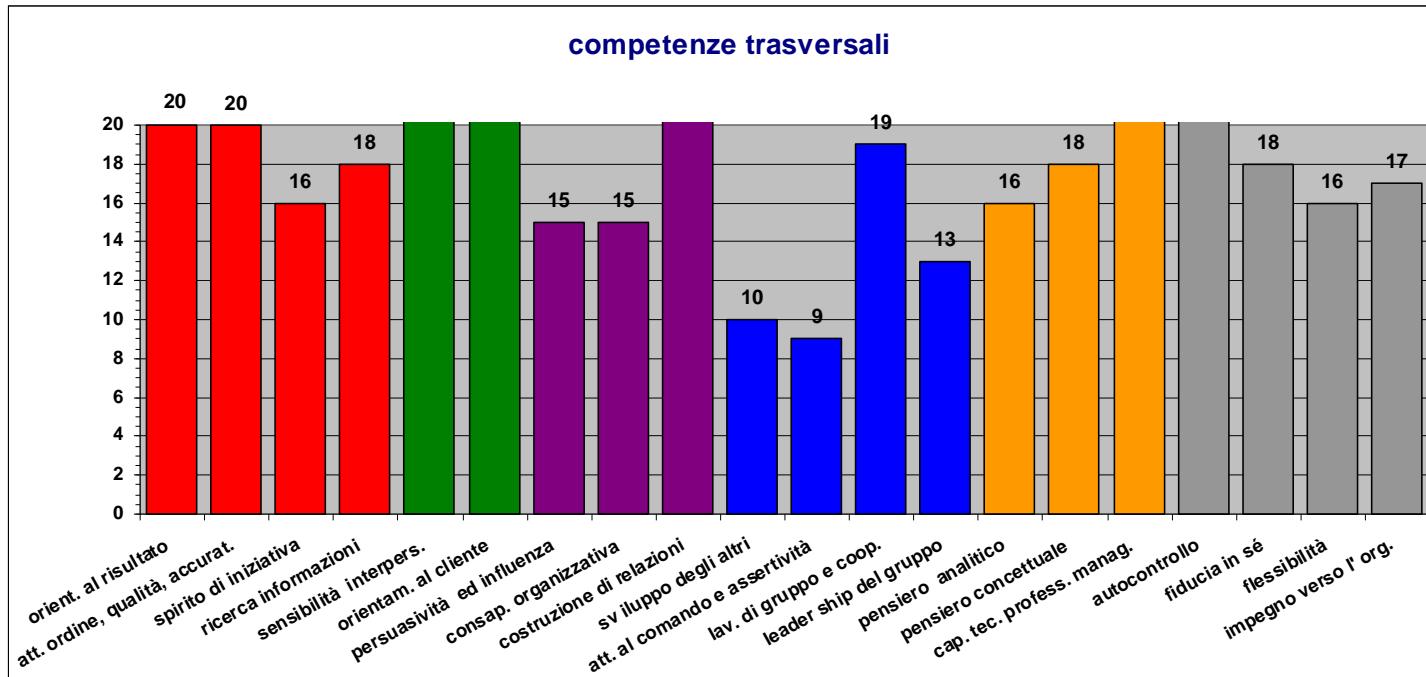
Profilo tecnico specialistico

Il candidato presenta elevate competenze tecniche specialistiche in settori diversificati quali quelli del **nolegg**io a lungo termine, **leasing auto e targati, telecomunicazioni, information technology**. All'interno dei vari settori ricopre posizioni operative di back office, anche in uffici commerciali e/o dedicati al servizio clientela, con significative parentesi di gestione diretta del cliente e post vendita e di pianificazione progetti. Nello specifico è in grado di garantire il **corretto presidio di vari processi**, grazie anche alla capacità di utilizzo di numerosi software specifici delle realtà organizzative dove ha prestato lavoro. Fra questi si segnalano:

- *gestione delle pratiche leasing sul targato*
- *gestione pratiche di acquisizione e vendita automobili e relazione con punti ACI*
- *gestione pratiche di noleggio a lungo termine*
- *verifica e definizione dei crediti verso l'azienda (clienti vodafone).*
- *contabilità di base*
- *pianificazione progetti, coordinamento risorse e monitoraggio risultati (settore I.T.)*
- *gestione contatti con fornitori e trattative commerciali*
- *verifica customer satisfaction e post vendita*

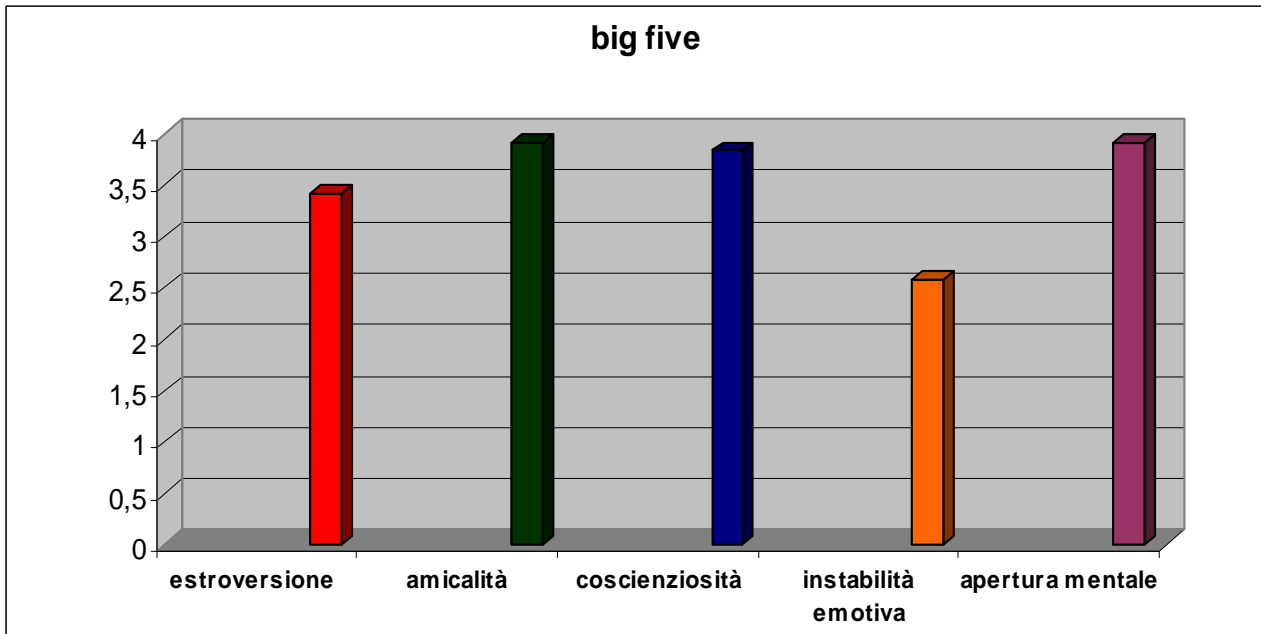
Completano il profilo buone conoscenze di elementi di **diritto commerciale**, competenze specifiche acquisite nell'area **Sviluppo Risorse Umane** (all'attivo un Master in gestione delle risorse umane di II livello) ed un interesse spiccato verso il **benessere e la salute della persona**.

Le competenze trasversali

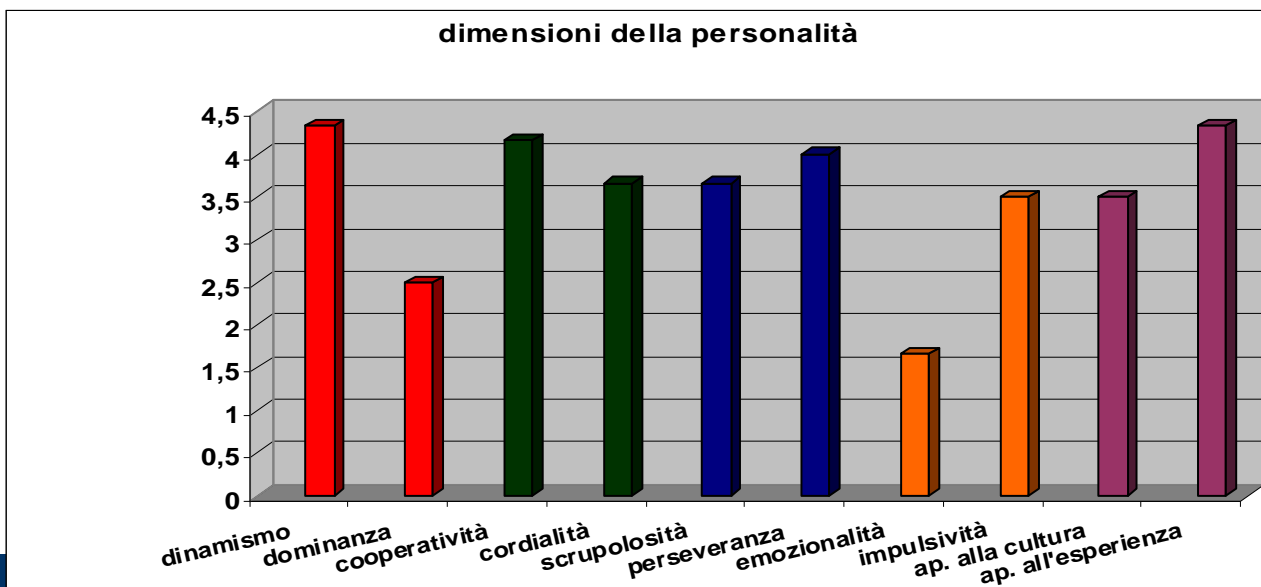


La **competenze** che più contraddistinguono la persona sono l'orientamento al risultato, l'attenzione all'ordine, alla qualità e l'accuratezza, la sensibilità interpersonale, l'orientamento al cliente, la capacità di costruire relazioni, l'autocontrollo. Il candidato presenta una predisposizione costante a lavorare al massimo delle proprie potenzialità e a confrontarsi con standard d'eccellenza. È in grado di garantire il pieno rispetto dei tempi delle prestazioni e di lavorare efficientemente anche in condizioni di stress. È forte la volontà di competere con se stesso e di pretendere sempre il massimo dalla propria prestazione. Altrettanto caratterizzanti sono la capacità di saper comprendere i bisogni del cliente e di attivarsi per la loro realizzazione. La **famiglia di competenze** che più contraddistingue il candidato è quella delle comp. di assistenza e servizio. Questo gruppo di competenze è indicativo del desiderio di aiutare o servire gli altri, cercando di comprendere le loro preoccupazioni, interessi e bisogni, provvedendo a soddisfare queste esigenze. Altrettanto elevate sono le competenze di realizzazione ed operative, indicative di accuratezza e scrupolosità nell' eseguire compiti, della tendenza ad innovare procedure e metodi di lavoro per aumentarne l'efficienza. Seguono le competenze cognitive. Esse esprimono elevate capacità di ragionamento logico ed una volontà e costanza nell' accrescere il proprio patrimonio di competenze. Definiscono interesse e curiosità per aree di conoscenza anche estranee al proprio raggio di azione

La personalità

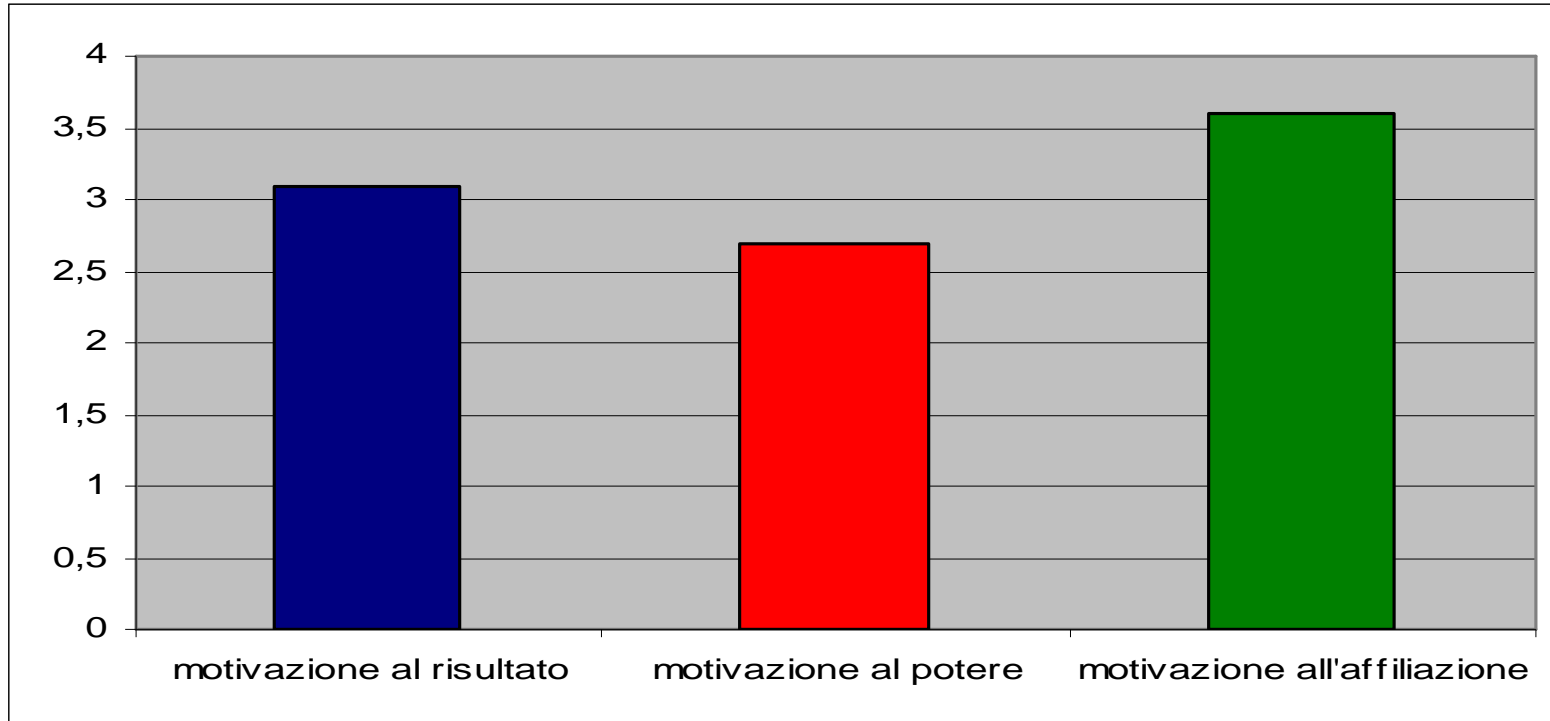


Il tratto di personalità più caratterizzante del candidato è la sua amicalità. La persona si dimostra essere rispettosa del prossimo e delle sue posizioni personali, sa accogliere punti di vista diversi dal suo e confrontarsi in maniera aperta e costruttiva. È cooperativa e generosa. Altrettanto caratterizzanti sono la sua apertura mentale e la coscienziosità. Assolutamente stabile emotivamente, con un ottimo dominio sui suoi stati interni.



Le sotto dimensioni più rilevanti, ossia le caratteristiche distintive dei tratti prima descritti, sono sicuramente il dinamismo, la perseveranza, l'apertura all'esperienza e la cooperatività. La persona è aperta a fare nuove esperienze, è curiosa, tenace, attiva, vigorosa, poco dominante. Vive le esperienze in maniera contenuta e rilassata. Assolutamente organizzata ed affidabile.

Le leve motivazionali

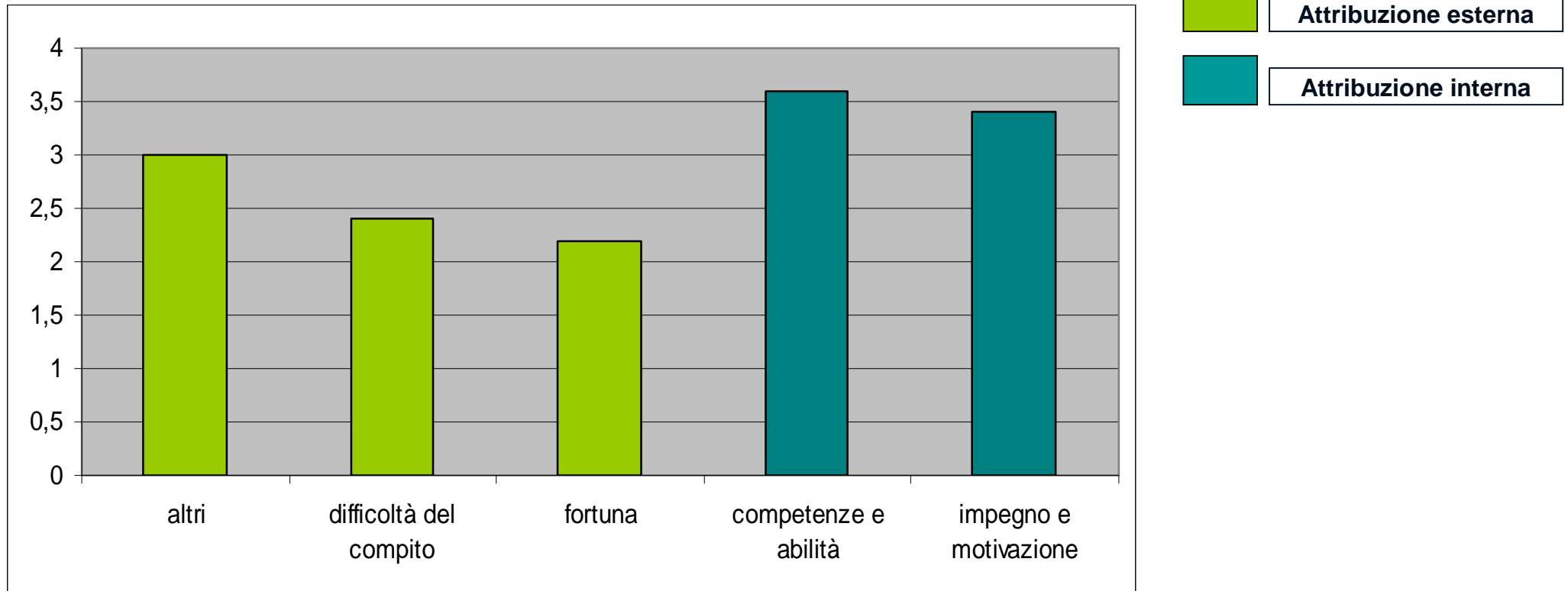


La motivazione principale della persona è **all'affiliazione**, ossia a sentirsi parte attiva di un gruppo di lavoro. Il candidato riesce a dare il meglio di sé quando può lavorare in gruppo coeso e in un buon clima. Ricerca il sostegno dal gruppo ed è in grado di supportare a sua volta i membri del gruppo stesso. È spinta a collaborare, tende ad evitare il conflitto e la competizione accesa e ad essere solidale con i colleghi.

Meno preponderante, ma altrettanto alto, il valore della **motivazione al risultato**. La persona dà il meglio di sé se può misurarsi con compiti di difficoltà sempre maggiore, se ha l'opportunità di mettersi alla prova e se riceve dei feedback sulla prestazione resa. È attratta da attività difficili e sfidanti e consegue l'eccellenza per il piacere di esprimere al meglio le proprie possibilità.

Non caratterizzante la **motivazione al potere**, intesa come il bisogno di poter guidare un gruppo di lavoro, di poter influenzare le scelte degli altri, di ascendere i gradini della carriera.

Gli stili di coping e l'attribuzione di causa



Le modalità di affrontare le situazioni complesse in ambiti lavorativi rimandano al **fronteggiamento attivo** della criticità, alla ricerca razionale delle cause e delle relative strategie di risoluzione. Il candidato non è sopraffatto da emozioni di panico o angoscia che possono bloccarlo nella soluzione del problema, è invece capace di essere lucido anche in momenti difficili. A queste situazioni il candidato associa vissuti assolutamente positivi che contribuiscono a guidarlo fuori dalle situazioni critiche e dalle emergenze. Assolutamente coerente con un quadro di un soggetto con un ottimo autocontrollo e un buona gestione dello stress. Il **processo di attribuzione causale** rimanda completamente all' **interno del sé**, alla messa in discussione del proprio *impegno, della propria motivazione e delle proprie competenze*. Ciò denota la piena consapevolezza che tali dimensioni personali possano essere, in negativo o in positivo, le sole cause di eventuali successi o insuccessi di prestazione.

La consapevolezza del sé

Il candidato presenta un quadro coerente fra le competenze espresse effettivamente sul posto di lavoro (vd grafici precedenti) e la consapevolezza delle competenze possedute. Il soggetto, quindi, non solo mette in atto comportamenti che riflettono il suo quadro personale di competenze, ma possiede anche un sistema di convinzioni personali che va a supportare e a rinforzare l'area dell'agire. È quindi marcata la sua convinzione di essere una persona accurata, meticolosa, predisposta al monitoraggio continuo delle sue performance, capace di capire gli altri e di lavorare in gruppo, di saper pervenire ad un controllo sul proprio stato emozionale, al fine di non pregiudicare la qualità del lavoro svolto. Tale congruenza rafforza un potenzialità personale su tali direzioni.

Ruoli lavorativi potenziali

Il candidato ha un potenziale lavorativo rivolto all'esecuzione ottimale del compito, alla messa in atto di direttive specifiche e procedure. Possiede, però, spiccate doti e competenze che ne possono prevedere l'utilizzo anche su *posizioni dove è richiesta maggiore autonomia decisionale e spirito di iniziativa e maggiori capacità di organizzazione e pianificazione*. Le sue caratteristiche personali in termini di motivazione e tratti di personalità e le elevate competenze di assistenza e servizio ne lasciano presagire un'ottima possibilità di impiego anche in *attività commerciali, a diretto contatto con la clientela, in qualità di addetto alle vendite, store manager, addetto alla gestione del cliente e customer care*. I settori entro cui può essere potenzialmente impiegato, sono quelli in cui ha già prestato opera, ma anche settori diversi verso cui il candidato nutre interesse e conoscenze specifiche, come il *settore wellness e cura della persona* (centri estetici e spa, distribuzione farmacologica ed omeopatica, etc...) ed i *servizi alle imprese*. In riferimento a questo ultimo, si prefigura una effettiva possibilità di utilizzo nella vendita di servizi *be to be*, in qualità di account, dietro opportuna formazione tecnica.