

Curriculum Vitae **NICOLA POSA**

DATI PERSONALI

Luogo e data di nascita: Torino il 10/11/1969

QUALIFICA

Consulente e formatore

ATTIVITÀ PROFESSIONALE

Dal **1996 ad oggi** Amministratore Delegato di **Shackleton Group** società di ricerche, consulenza, formazione e comunicazione, specializzata nell'area marketing e vendite, operante a livello nazionale e internazionale nel mondo retail.

- ❖ È specialista del canale farmacia, esperto di progetti di category management e di people satisfaction, progetta e sviluppa interventi integrati di consulenza e formazione, si occupa della crescita organizzativa del sistema farmacia, dalla pianificazione strategica all'applicazione operativa.
- ❖ Sviluppa percorsi formativi e di consulenza per Ordini, Associazioni di categoria, farmacie e aziende leader nel settore dell'OTC, della fitoterapia e della dermocosmesi volti a favorire, insieme, lo sviluppo di una comunicazione efficace e il diffondersi della cultura gestionale in farmacia.
- ❖ Realizza progetti di ricerca (focus group, audit, customer satisfaction, mystery shopper) sulle principali aree di attività della farmacia.
- ❖ È esperto in progetti di cambiamento, nell'ambito delle people strategy.
- ❖ Collabora con riviste del settore Farmaceutico, in particolare Farmamese e Bellezza in Farmacia su cui cura rubriche sulla formazione e la gestione manageriale della farmacia.
- ❖ È docente e responsabile di percorsi di formazione per i farmacisti, all'interno del programma ECM, sulle seguenti **tematiche**:
 - Marketing
 - Comunicazione
 - Gestione dei collaboratori
 - Motivazione Incentivazione
 - Category Management
 - Assortimento e Visual Merchandising
- ❖ In ambito salute, sviluppa percorsi di formazione manageriale per medici, per un'efficace gestione del personale, della comunicazione e del flusso del paziente in studio e in ambulatorio.

Dal **1994 al 2006** Collabora con diverse società di ricerca, formazione e consulenza:

- ❖ Progetta e realizza interventi di formazione per aziende di produzione e distribuzione di Beni di Consumo (GDO e Retail), Automotive, Food & Beverage, Farmaceutico, Abbigliamento, Banche e Assicurazioni.
- ❖ Sviluppa progetti di Trade Marketing, collabora alla definizione di format di franchising leggero e allo sviluppo delle performance espositive e di comunicazione al pubblico del punto vendita.

Aree tematiche di competenza: Marketing
Vendite
Ricerche di mercato
Customer satisfaction
Organizzazione del lavoro
Gestione di collaboratori – Tutoring e Coaching
Motivazione e incentivazione delle squadre
Visual merchandising
Leadership e motivazione

❖ Collabora periodicamente con riviste specializzate nel settore della distribuzione quali:

- **Il Sole 24 Ore**
- **Mark-up**
- **Largo Consumo**
- **Fuori Casa**

Dal **1994** al **1996** Svolge attività di consulenza, formazione e ricerche di mercato come **libero professionista** presso aziende primarie nel settore della Grande Distribuzione, la formazione e l'editoria quali:

- Standa
- Euromercato
- Auchan
- Norauto
- Csea
- Largo Consumo

LINGUE STRANIERE

Inglese: ottimo scritto e parlato

Si autorizza il trattamento dei dati ai sensi del D.Lgs. 196/03 e del Regolamento UE 2016/679