

INFORMAZIONI PERSONALI

LETIZIA SEGANTIN



CF SGNLTZ74H46H6200

Sesso F | Data di nascita 06/06/1974 | Nazionalità Italiana

**ESPERIENZA
PROFESSIONALE**

12/2002 ad oggi

01/04/2022 ad oggi

RECRUITMENT MARKETING MANAGER

A riporto del National Candidate Strategy Manager implementazione delle politiche, dello sviluppo e dell'execution della strategia nazionale di talent acquisition per il brand Manpower e dei servizi di Digital Recruitment Marketing.

01/01/2018 AL 31/03/2021

**REGIONAL CANDIDATE MANAGER TRIVENETO E LOMBARDIA
MANPOWER S.r.l.**

In riporto al Regional Manager e all'Head of Marketing.

Execution della Candidate Strategy aziendale calata sulle esigenze dei territori locali e declinata in varie attività:

- Pianificazione e facilitazione attività di talent acquisition dei candidati (attraction e sourcing) partendo dall'analisi dei mercati locali e dei canali di reclutamento per la soluzione degli shortage e per progetti di delivery. Project management di deal strategici e di volume sempre in ottica strategica sul candidato.
- Consulenza e progettazione campagne di Recruitment Marketing e attività di Employer Branding su esigenze dei clienti. Campagne vertical su esigenze distrettuali,.. Supporto alla realizzazione dei progetti di RPO, Academy e servizi integrati al cliente.
- Supporto e sviluppo delle Partnership con Università, Enti di Formazione, Scuole, Centri per l'Impiego e Stakeholder locali nonché organizzazione di eventi online e off line finalizzati al rafforzamento della Candidate Strategy, partecipazione ai Career day, gestione degli interventi di orientamento su vari tipi di target candidato.
- Attività di Innerculture sui colleghi di Region per la creazione e formazione del team interno sui temi della Candidate Strategy.
- Pianificazione e supporto ai contenuti e alla execution di attività di politiche attive con il team di Region dedicato. Operatore del mercato del lavoro con molti progetti di affiancamento, orientamento e accompagnamento.

Tutta l'attività con quotidiani spostamenti in tutte le 40 filiali del Triveneto o presso clienti.

01/01/2015 A 31/12/2017

DISTRICT MANAGER

MANPOWER S.r.l. - filiale di Vicenza

Gestione filiale di Vicenza con team di 7 persone, responsabilità commerciale e di budget su più linee di business. Gestione progetti di delivery sui clienti più strategici, responsabilità di selezione, sviluppo progetti area education e orientamento in collaborazione coi principali

stakeholder del territorio. Gestione selezione struttura interna.

01/01/2011- 31/12/2015

SALES & SERVICE MANAGER

MANPOWER S.r.l. - filiale di Mestrino

Gestione filiale di Mestrino con responsabilità su 4 risorse e budget su più di una linea di business, gestione progetti di selezione di volume più strategici.

Dal 01/07/2007 al 31/12/2010

SALES & SERVICE CONSULTANT

MANPOWER S.r.l. - filiale di Selvazzano

Gestione filiale di Mestrino con responsabilità su risorse e budget su più di una linea di business

12/2012 al 07/2007

ASSISTENTE DI FILIALE

MANPOWER S.r.l. - filiale di PADOVA

Ricerca e selezione candidati, gestione e fidelizzazione dei clienti principali della filiale

06/2002-12/2002

MINISTERO DEL LAVORO

IMPIEGATA AMMINISTRATIVA - PADOVA

Gestione pratiche immigrati

1995-2001

HOTEL SOLE – Rosolina Mare

Varie mansioni: reception, cameriera ai piani, lavanderia, aiuto cucina.

AGENZIA JOIST – Vicenza

Promoter e Merchandiser GDO

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1998

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI BOLOGNA

Facoltà di Giurisprudenza

Frequentati e sostenuti 20 esami su 21 (da concludere)

Corsi Sicurezza, Pronto soccorso, Corso preposti

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre ITALIANO

Altre lingue	COMPRENSIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
FRANCESE	A1	A1	A1	A1	A1
Sostituire con il nome del certificato di lingua acquisito. Inserire il livello, se conosciuto					

Livelli: A1/2 Livello base - B1/2 Livello intermedio - C1/2 Livello avanzato

Competenze comunicative	Competenze relazionali acquisite durante l'esperienza lavorativa da sempre orientata alla gestione e acquisizione di clientela e gestione dei candidati. Attività commerciale basata sull'approccio di vendita consulenziale. Capacità di comunicazione a differenti interlocutori: candidati, colleghi, clienti, stakeholders.
Competenze organizzative e gestionali	Capacità gestionale e di coordinamento di risorse, capacità di pianificazione strategica di deal di volume per la selezione del personale, capacità di gestione dei rapporti con clienti interni ed esterni per la realizzazione di eventi, partnership, collaborazioni strategiche.
Competenze informatiche	Buona padronanza degli strumenti Microsoft Office
Patente di guida	Patente B
Hobby	Teatro amatoriale per 10 anni, attualmente per diletto e con focus sui bambini, cittadinanza attiva, nuoto e camminata