

# Vincenzo Accardi

<b>Dati</b>	Nato a Palermo il 27 Febbraio 1961
<b>Istruzione</b>	Diploma di Perito Industriale Capotecnico Specializzazione Elettrotecnica conseguito presso l'I.T.I. Vittorio Emanuele III° Palermo anno scolastico 1978/79
<b>Conoscenze Informatiche</b>	Ottima conoscenza informatica, in particolare di applicativi necessari alla gestione/analisi di processi di logistica/recapito ed analisi qualitativa degli stessi.
<b>Esperienze professionali</b>	<p><b>10/80 - 01/82 <i>Ufficiale Esercito Italiano</i></b> con grado di S.Tenente</p> <p><b>02/82 – 09/87 - <i>Operatore Specializzato di Officina</i></b> presso il CMP di Genova Gruppo E.T.M. (Manutenzione e riparazione Impianti di Meccanizzazione Postale Elsag)</p> <p><b>09/87 - 12/89 - <i>Operatore Specializzato di Officina</i></b> presso il CMP di Palermo – Gruppo E.T.M. (Manutenzione e riparazione Impianti di Meccanizzazione Postale Face Standard)</p> <p><b>12/89 – 12/95 <i>Operatore Specializzato di Officina</i></b> presso Officina Postelegrafica Palermo (manutenzione e riparazione apparecchiature uffici postali)</p> <p><b>12/95 – 04/97 <i>Perito Tecnico</i></b> presso il Settore Alta Sicurezza - Immobiliare Sicilia (progettazione impianti di allarme uffici postali)</p> <p><b>04/97 – 10/99 <i>Posta Celere Palermo</i></b> gestione distribuzione ed avviamento .</p> <p><b>10/99 – 11/00 <i>Specialista</i></b> presso il Servizio Recapito provinciale della Filiale di Palermo Gestione Processi Recapito Uffici di Palermo Città e Provincia</p> <p><b>11/00 – 04/04 <i>Specialista</i></b> presso il Servizio Recapito del Polo Corrispondenza Sicilia, nel periodo interessato ho partecipato all'implementazione del progetto recapito Uffici Maggiori gestiti dal Polo Corrispondenza collaborando con la società di consulenza Mc Kinsey.</p> <p><b>04/04 – 12/06 <i>Responsabile Ufficio di Recapito</i></b> Palermo Orleans</p> <p><b>12/06 – 12/07 <i>Responsabile Controllo Operativo di Gestione Recapito Area Manager 2</i></b> Area logistica Sud 2 (Province PA-AG-TP)</p> <p><b>12/07 – 04/12 <i>Responsabile Recapito Area Manager 1 Area Logistica</i></b> Sud 2 (Province CT-ME-RG-SR-EN-CL)</p> <p><b>04/12 – 02/13 <i>Responsabile Recapito Area Manager 1 Area Logistica Centro</i></b> (Roma Città 21 uffici di recapito)</p> <p><b>02/13 – 02/17 <i>Responsabile Area Logistica Sud 2(Regione Sicilia)</i></b></p> <p><b>02/17 – 08/18 <i>Responsabile Recapito Area Manager 1 Area Logistica Lombardia</i></b> (MI Città. Province CR-LO-PV)</p> <p><b>Da Agosto 2018 <i>Responsabile Recapito Area Manager 2 Macro Area Logistica SUD</i></b> (Province SA-AV-CE-BN)</p>
<b>Formazione</b>	

**CORSO****DATA**

	<b>L'organizzazione centrata sul cliente' - Clip 1 - modulo introduzione (Il cliente nella cultura organizzativa)</b>		01/04/2016
»	<b>'L'organizzazione centrata sul cliente' - Slide</b>	-	01/04/2016
»	<b>'L'organizzazione centrata sul cliente' - Clip 2 - modulo introduzione (I processi di Marketing centrata sul cliente)</b>	-	01/04/2016
»	<b>'L'organizzazione centrata sul cliente' - Assignment</b>	-	05/04/2016
»	<b>'L'organizzazione centrata sul cliente' - Test di Autovalutazione</b>	-	06/04/2016
»	<b>'L'analisi del valore per il cliente' - Primo modulo - Introduzione</b>	-	15/04/2016
»	<b>'L'analisi del valore per il cliente' - Clip 2 - Primo modulo (Il valore atteso)</b>	-	15/04/2016
»	<b>'L'analisi del valore per il cliente' - Clip 4 - Primo modulo (Il sistema informativo e le ricerche di marketing)</b>	-	15/04/2016
»	<b>'Il trasferimento del valore al cliente' - Clip 7 - Terzo modulo (Promozione alla vendita pubbliche relazioni offLine e OnLine)</b>	-	27/05/2016
»	<b>'Il trasferimento del valore al cliente' - Clip 6 - Terzo modulo (Pubblicità offLine e onLine)</b>	-	27/05/2016
»	<b>'Il trasferimento del valore al cliente' - Clip 5 - Terzo modulo (La gestione della comunicazione)</b>	-	27/05/2016
»	<b>'Il trasferimento del valore al cliente' - Clip 4 - Terzo modulo (eCommerce e impresa multicanale)</b>	-	27/05/2016
»	<b>'Il trasferimento del valore al cliente' - Clip 3 - Terzo modulo (La gestione della distribuzione)</b>	-	27/05/2016
»	<b>'Il trasferimento del valore al cliente' - Clip 2 - Terzo modulo (Il servizio)</b>	-	27/05/2016
»	<b>'Il trasferimento del valore al cliente' Clip Terzo modulo (Il consumatore)</b>	-	27/05/2016

»	<b>'Il trasferimento del valore al cliente' – Introduzione – Terzo modulo</b>	-	27/05/2016
»	<b>'La creazione del valore per il cliente' – Forum di Modulo</b>	-	06/05/2016
»	<b>'Le relazioni fra il marketing e le altre funzioni aziendali' - Assignment</b>	-	13/09/2016
»	<b>''Le relazioni fra il marketing e le altre funzioni aziendali' - Slide</b>	-	09/09/2016
»	<b>'Le relazioni fra il marketing e le altre funzioni aziendali' – introduzione Modulo conclusione</b>	-	09/09/2016
»	<b>'La gestione del valore per il cliente nel tempo' – Forum di Modulo</b>	-	24/06/2016
»	<b>'La gestione del valore per il cliente nel tempo' – Test di Autovalutazione</b>	-	06/07/2016
»	<b>''La gestione del valore per il cliente nel tempo'' – Caso aziendale</b>	-	08/07/2016
»	<b>'La gestione del valore per il cliente nel tempo- Assignment</b>	-	05/07/2016
»	<b>'La gestione del valore per il cliente nel tempo</b>	-	24/06/2016
»	<b>'La gestione del valore per il cliente nel tempo' - Clip 3 – Quarto modulo (La gestione della relazione con il cliente lungo il ciclo della vita)</b>	-	24/06/2016
»	<b>'Le relazioni fra il marketing e le altre funzioni aziendali' – Forum di Modulo</b>	-	09/09/2016
»	<b>''Le relazioni fra il marketing e le altre funzioni aziendali'' – Test di Autovalutazione</b>	-	14/09/2016
»	<b>'Le relazioni fra il marketing e le altre funzioni aziendali' – Caso aziendale</b>	-	16/09/2016
»	<b>'La gestione del valore per il cliente nel tempo' - Clip 2 – Quarto modulo (Il ciclo di vita della relazione con il cliente)</b>	-	24/06/2016
èp			
»	<b>'Il trasferimento del valore al cliente' - Assignment</b>	-	14/06/2016
»	<b>'Il trasferimento del valore al cliente' -</b>	-	27/05/2016
»	<b>'La creazione del valore per il cliente' – Test di Autovalutazione</b>	-	18/05/2016
»	<b>'La creazione del valore per il cliente' – Caso aziendale</b>	-	20/05/2016
»	<b>'La creazione del valore per il cliente' -</b>	-	17/05/2016

	<b>Assignment</b>		
»	'La creazione del valore per il cliente' -	-	06/05/2016
»	'La creazione del valore per il cliente' - Clip 6 - Secondo modulo (La gestione del prezzo)	-	06/05/2016
»	'La creazione del valore per il cliente' - Clip 5 - Secondo modulo (La gestione della marca)	-	06/05/2016
»	'La creazione del valore per il cliente' - Clip 4 - Secondo modulo (La gestione del prodotto)	-	06/05/2016
»	'La creazione del valore per il cliente' - Clip 3 - Secondo modulo (La proposizione di valore)	-	06/05/2016
»	'La creazione del valore per il cliente' - Clip 2 - Secondo modulo (La scelta di mercato)	-	06/05/2016
»	'La creazione del valore per il cliente' - Clip 1 - Secondo modulo (La definizione di mercato)	-	06/05/2016
»	'La creazione del valore per il cliente' - Secondo modulo - Introduzione	-	06/05/2016
»	'L'analisi del valore per il cliente' - Forum di Modulo	-	15/04/2016
»	'L'analisi del valore per il cliente' - Test di Autovalutazione	-	27/04/2016
»	'L'analisi del valore per il cliente' - Caso aziendale	-	29/04/2016
»	'L'analisi del valore per il cliente' - Assignment	-	26/04/2016
»	'L'analisi del valore per il cliente' - Slide	-	15/04/2016
»	'L'analisi del valore per il cliente' - Clip 3 - Primo modulo (Il valore percepito)	-	15/04/2016
»	'L'analisi del valore per il cliente' - Clip 1 - Primo modulo (Valore e soddisfazione del cliente)	-	15/04/2016
»	'L'organizzazione centrata sul cliente' - Forum di Modulo	-	01/04/2016
»	'L'organizzazione centrata sul cliente' - Caso aziendale	-	08/04/2016
»	Attività formative post "Leadership assessment"	Post Leadership assessment-16001002AM	17/11/2016
»	Pillola formativa Introduzione a SPID	-	01/03/2016
»	Essere Leader nel cambiamento	Essere Leader nel cambiamento-15001002-AM	23/09/2015
»	Meeting PCL - 2016: Anno della Qualità	MeetPCL-16001001-SP	15/01/2016

	<b>Giudiziari e Raccomandate Giudiziarie: punti di attenzione per PCL</b>		
»	<b>Il nuovo tool PCL - KM per utenti consultatori</b>		24/09/2019
»	<b>Aggiornamento sulla Salute e Sicurezza sul lavoro Lavoratori – Target Staff</b>	AGGSTAFF-19006001-SU	04/11/2019
»	<b>La tutela delle informazioni nelle procedure di acquisto</b>	-	08/04/2019
»	<b>Il Sistema di Gestione Integrato per la Qualità e la prevenzione della Corruzione</b>	-	24/05/2019
»	<b>Il sistema di performance management - Il feedback di metà anno - Corso per i valutatori</b>	-	05/07/2019
»	<b>Il sistema di valutazione del management di Gruppo:</b>	-	04/04/2019
»	<b>Cultura Lean in PCL - Middle Management</b>	CLMM0-CulturaLeanPCLMiddleManagement-19001007-CU	18/03/2019
»	<b>La valutazione delle prestazioni del management di Gruppo: regole e novità</b>	-	18/02/2019
»	<b>La valutazione delle prestazioni dei manager</b>	-	25/02/2019
»	<b>Il sistema di performance management</b>	-	21/01/2019