

CURRICULUM VITAE

Il sottoscritto Capeci Andrea, nato a Ancona il 23/01/1965, ivi residente in Via Alcide De Gasperi 38 DICHIARA sotto la propria responsabilità e a conoscenza delle sanzioni penali previste dall'articolo 76 del DPR 28/12/2000 n.445 in caso di dichiarazioni mendaci gli stati, le qualità personali e i fatti di seguito riportati:



DATI ANAGRAFICI

nome: **ANDREA**
 cognome: **CAPECI**
 nazionalità: Italiana
 nato: **Ancona il 23 Gennaio 1965**
 residente: Ancona
 in: Via Alcide De Gasperi 38
 cell. 392/0920070 393/3834832
 stato civile: divorziato
 obblighi militari: Milite assolto
 Patente: B
 Figli: 2
 C.F. CPCNDR65A23A271
 P.iva IT02625380429
 E-mail icepaca@hotmail.it
archimede.formazione@gmail.com

ATTIVITÀ LAVORATIVE ED ESPERIENZE PROFESSIONALI:

<p>Dal 22/06/05 al 02/05/15</p>	<p>• Contratto di temporary manager Co.Co.Co. come Amministratore Unico per attività gestionale, amministrativa e strategica presso la ditta Archimede s.r.l. società di formazione professionale accreditata alla Regione Marche dal 2005, design, ricerca innovativa, produttrice e distributrice in esclusiva di articoli da regalo con marchio Borsalino, U.S.Polo, Sweet Years, Coca Cola, Dac, Lilian Austin. International Gift., Larms, Sagni cuoio</p> <p><i>Attività:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Responsabile marchio settore articolo da regalo in argento: canali di vendita gioielleria, GdO, sacro e souvenir, gruppi d'acquisto, grossisti, dettaglio. - Responsabile formazione e direzione didattica, ente di formazione professionale accreditato il regione Marche per le macrotipologie (form. continua, superiore, apprendistato) - definire le politiche commerciali e di marketing, - controllo e gestione dei fornitori e terzisti - strutturare ed incentivare la rete vendita diretta - organizzazione aziendale e produttiva; - progettazione di nuovi prodotti e innovazione di materiali - politiche commerciali e di marketing, - strutturare ed incentivare la rete vendita, e le risorse umane aziendali - consolidamento e incremento dei clienti, - definizione di tutte le attività di marketing - listino prezzi, assortimento prodotti, attività promozionali al Trade ed al Consumo, - creazione materiali espositivi, advertising, ideazione e gestione In-Store Promotion, - analisi e verifica dati di mercato e performance di prodotto.
---	---

<p>Dal 03/03/14 ad oggi</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Titolare della Archimede World, libero professionista per la consulenza aziendale di direzione, design, formazione, ergonomia e progettazione innovativa. Consulenza commerciale strategica ed operativa per aziende nel settore: idrosanitario, audio-musicale, accessori moda, contract navale ed alberghiero, sanitario, metalmeccanico. <ul style="list-style-type: none"> - Organizzazione aziendale (messa a punto degli schemi relazionali tra divisioni, settori reparti e persone, razionalizzazione dei processi di comunicazione). - Ottimizzazione logistica (pianificazione degli approvvigionamenti, gestione delle scorte, organizzazione dei magazzini mediante la creazione di una struttura funzionale). - Piani e controllo di gestione.
<p>Dal 31/12/02 al 17/02/03</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Direttore commerciale Italia presso la Peavey Italia s.r.l., azienda distributrice in di prodotti audio professionali, con le seguenti mansioni: <i>Attività:</i> <ul style="list-style-type: none"> - Responsabile marchio settore musicale: canali di vendita strumenti musicali, gruppi d'acquisto, grossisti, dettaglio. - definire le politiche commerciali e di marketing, - creazione dei centri d'acquisto, consolidamento e incremento dei clienti - strutturare ed incentivare la rete vendita diretta - attivazione della distribuzione in Italia del marchio Peavey - Creazione e gestione di reti di vendita dirette e indirette. Livello contrattuale: 1° livello Commercio
<p>Dal 01/02/00 al 30/12/02</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Direttore commerciale presso la Synova s.r.l., gruppo Sygroup, azienda distributrice in esclusiva di prodotti audio professionali <i>Attività:</i> <ul style="list-style-type: none"> - Responsabile marchio settore musicale: canali di vendita strumenti musicali, gruppi d'acquisto, grossisti, dettaglio. - Responsabilità di controllo e coordinamento attività di 12 agenti, - Ottimizzare le risorse aziendali nelle specifiche aree di business, - Organizzazione interna e informatizzazione aziendale e per la gestione del magazzino - Preparazione preventivi, offerte e successiva definizione dei contratti. - sviluppo aree e nuovi prodotti e canali di vendita. - gestione diretta divisione audio professionale-contract - consolidamento e incremento dei clienti, - creazione materiali espositivi, advertising, ideazione e gestione In-Store Promotion, - analisi e verifica dati di mercato e performance di prodotto. Livello contrattuale: 1° livello Commercio
<p>Dal 1/06/96 al 30/04/99</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Direttore commerciale Italia presso la Futura s.r.l., Gruppo Visibilia Italia, azienda produttrice e distributrice in esclusiva di occhiali Iceberg, Blumarine, Genny, Byblos e Anna Marie Perris. <i>Attività:</i> <ul style="list-style-type: none"> - Responsabile marchio settore ottico: occhialeria uomo donna, canali di vendita ottici, gruppi d'acquisto, grossisti, dettaglio Responsabilità gestione e di controllo attività di 20 agenti monomandatari, - Ottimizzare le risorse aziendali nelle specifiche aree di business, - Organizzazione interna e informatizzazione aziendale e per la gestione del magazzino - Preparazione preventivi, offerte e successiva definizione dei contratti.

	<ul style="list-style-type: none"> - Creazione e gestione di reti di vendita dirette e indirette. - Definizione piano di marketing sui prodotti citati: creazione prezzi e politiche commerciali (scontistiche per canale, piani di lancio), previsioni di vendita dei singoli prodotti (forecast), creazione piani advertising e media, materiali espositivi e promozionali rivolti al Consumatore finale e al Trade. - Analisi dati di mercato (sell-in, sell-out). - Presentazioni di prodotti alla stampa specializzata, al Trade, alla forza vendita. - Definizione del lancio di gamma locale. <p>Livello contrattuale:1° livello Commercio</p>
<p>Dal 01/01/90 al 15/05/96</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Capo area Italia divisione contract • Capo area Centro-sud-Italia divisione Idrotermosanitario presso la Telma/Teuco Guzzini, settore bagno, Gruppo Fimag, che produce prodotti in sintetico, con responsabilità di controllo-gestione attività di agenti, gestione clienti diretti e gruppi di acquisto, sviluppo nuove aree di vendita per specifico prodotto e canale. Progettazione prodotti speciali per installazione hotellery. • Responsabile tecnico-commerciale duralight <p>Risultati: Revisione della situazione aziendale con individuazione dei mercati più promettenti ed impostazione della relativa politica commerciale.</p> <p><i>Attività:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Presentazioni di prodotti alla stampa specializzata, al Trade, alla forza vendita. - Sviluppo del business sui mercati nazionali ed esteri nel settore contract alberghiero e commerciale in genere per il Duralight - Promozione clientela e sviluppo delle vendite di beni e sistemi produttivi. - Definizione delle strategie commerciali e di marketing. - Analisi tecnica delle esigenze del cliente. - Preparazione preventivi, offerte e successiva definizione dei contratti. - Creazione e gestione di reti di vendita dirette e indirette. - Coordinamento Assistenza Tecnica e Fornitori. - SalesManager <p>Livello contrattuale:6° livello Industria materie plastiche</p>
<p>Dal 01/06/89 Al 31/12/89</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabile marketing diretto, promozione e telemarketing nella realizzazione di campagne dirette a rivenditori, presso la Telma Guzzini s.r.l. <p><i>Attività:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Definizione della strategia di marketing, per varie linee di prodotti lavelli, lavelli e prodotti su progetto; canale After Market (B2B) e contract - Sviluppo del piano marketing operativo in base alla strategia impostata, indicando obiettivi, strumenti e risorse per aumentare fatturato e profittabilità. - Proposta e gestione budget di marketing annuale e nuovi lanci di prodotto, definizione piano fidelizzazione clienti, gestione piani di formazione sui prodotti diretti ai Clienti. - Definizione prezzi di listino, strategie commerciali, attività promozionali, fiere. - Promozione di attività volte allo sviluppo e alla profittabilità della gamma di prodotti. Creazione e gestione piani promozionali e di comunicazione (campagne stampa, telemarketing aggiornamenti sito web, materiali espositivi, etc.).

STUDI EFFETTUATI:

27/09/14	<ul style="list-style-type: none"> • Diploma di qualifica professionale per “Tecnico per lo sviluppo tecnologico: promotore della ricerca e innovazione in azienda- EUROPROGETTAZIONE” presso Ente formazione Agorà – Prov. di Pesaro Urbino Regione Marche. Cod 144920. Votazione 78/100
03/03/13	<ul style="list-style-type: none"> • Diploma di Maturità Tecnica presso l'Istituto Alberghiero “Nebbia “di Loreto con la specializzazione di “Tecnico dei servizi per la ristorazione l’enogastronomia e l’ospitalità alberghiera” Votazione 72/100
11/06/12	<ul style="list-style-type: none"> • Diploma di qualifica professionale per “Operatore dei servizi di ristorazione settore cucina” presso l'Istituto Alberghiero “Nebbia “di Loreto - Regione Marche. Votazione 71/100
17/12/86	<ul style="list-style-type: none"> • Diploma di qualifica professionale corso biennale per “Tecnico del Design, progettista industriale ed interni” presso il Centro Sperimentale Design Poliarte di Ancona, Regione Marche. Valutazione: distinto
06/04/84	<ul style="list-style-type: none"> • Diploma di specializzazione professionale di per “Tecnico radar aereo e di superficie e apparati di navigazione” presso le scuole sottufficiali della Marina Militare. Valutazione: 32° su 72
15/07/83	<ul style="list-style-type: none"> • Diploma di Maturità Tecnica presso l'Istituto Tecnico Nautico di Ancona “A. Elia” con la specializzazione di “Aspirante Capitano di Lungo Corso per navi mercantili”

DETTAGLIO ESPERIENZA PROFESSIONALE

N.	ANNO DI RIF.NTO	DAL	AL	QUALIFICA	PRESSO
1	2017	2015	oggi	Libero professionista formazione con P.I.	Archimede World di A. Capeci
2	2017	2004	oggi	Progettista formazione finanziata e libera - direttore didattico - coordinamento didattico	Archimede World di A. Capeci Archimede s.r.l. Ancona Formart Marche- Laboratorio delle Idee Fabriano
3	2015	2005	2015	Amministratore Unico Co.Co.Co.	Archimede s.r.l. Ancona
4	2003	2002	2003	Direttore Commerciale Italia 1° liv. Commercio	Archimede s.r.l. Ancona
5	2002	2000	2002	Direttore Commerciale Italia 1° liv. Commercio	Synova s.r.l. Numana (An)
6	2000	1996	2000	Direttore Commerciale Italia 1° liv. Commercio	Futura s.r.l. Senigallia (An)
7	1996	1990	1996	Capo Area Italia 6° liv. industria	Telma Guzzini s.r.l. Montelupone
8	2017	1986	oggi	Consulenza commerciale e gestionale, organizzativa di punti vendita, reti commerciali, GDO, Horeca, dettaglio, ingrosso	Varie aziende del territorio AN, MC, FM, AP per il territorio nazionale ed est europeo. POLIARTE An

ATTIVITA' SPORADICA DI CONSULENZA COMMERCIALE E PROGETTUALE A PRESTAZIONE

<p>Dal 05/200 8 al 02/201 0</p>	<p>• Attività di consulenza per il restyling di prodotto presso Euromet s.r.l. di Loreto settore accessori Audio-video-contractor” <i>Attività:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Progettazione nuove linee prodotto; - Design di prodotto - Posizionamento nel mercato.
<p>Dal 05/200 9 al 01/201 2</p>	<p>• Attività di consulenza commerciale e di marketing presso L.R. 41 s.n.c. di Osimo settore moda abbigliamento per i marchi “Le rosse 41 Italia” e “Paul Van Haagen” con le seguenti mansioni: <i>Attività:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Organizzazione marketing e direzione commerciale Italia; - Politiche distributive e di prezzo; - Attivazione distributori esteri - Definizione piano di marketing sui prodotti citati: creazione prezzi e politiche commerciali (scontistiche per canale, piani di lancio), - previsioni di vendita dei singoli prodotti (forecast), - Creazione piani advertising e media, materiali espositivi e promozionali rivolti al Consumatore finale e al Trade. - Analisi dati di mercato (sell-in, sell-out). - Presentazioni di prodotti alla stampa specializzata, al Trade, alla forza vendita.
<p>Dal 8/2003 al 8/2007</p>	<p>• Attività di consulenza di prodotto e strategico per Joycare Spa e T-logic Srl, Gruppo Life Tool technologies Merloni S.p.A nel settore articoli per il benessere, elettromedicale e per il tempo libero. <i>Attività:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - consulenza di progettazione estetica e funzionale di prodotti industriali: elettrostimolatori – balance – phon – radio-USB –piccoli elettrodomestici. - coordinatore di un gruppo di designers e tecnici - gestione di progetti prodotti in R.P:C.
<p>Dal 2003 al 2009</p>	<p>• Partner commerciale di Ergocert srl e di Ergolab snc. Consulente Esperto per la certificazione ergonomica di prodotto e di posti e ambienti lavoro a video terminale in Area Marche. Sistemi uomo-macchina. <i>Attività:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Analisi della qualità dei materiali impiegati* - Rispondenza del prodotto al quadro normativo di riferimento - Analisi antropometrica - Analisi Fisiologica-Biomeccanica ** - Analisi di usabilità - Analisi della soddisfazione d'uso del prodotto da parte di un campione rappresentativo di utilizzatori - Prove comparative con prodotti competitor (di elementi funzionali e/o estetico-funzionali) - Test di usabilità prodotti effettuati su utilizzatori in campi particolari definiti dall'azienda (es. fiere, convention, ecc.)
<p>Dal 2003 al 2009</p>	<p>• Attività di consulenza commerciale e di marketing presso la Vesta s.r.l. per il marchio “Iportaintavola” nel settore articoli da regalo e complementi d'arredo e Obiettivo Qualità s.r.l. per il marchio “Art&Work” nel settore casalinghi . <i>Attività:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Responsabile marchio settore articolo da regalo: canali di vendita liste nozze , GdO, arredamento, gruppi d'acquisto, grossisti, dettaglio. - Organizzazione e coordinamento della rete vendita; - Politiche distributive e di prezzo

	<ul style="list-style-type: none"> - Pianificazione Commerciale, distributiva e produttiva; - definire le politiche commerciali e di marketing, - creazione dei centri d'acquisto, consolidamento e incremento dei clienti - strutturare ed incentivare la rete vendita diretta - Organizzazione aziendale; - politiche commerciali e di marketing, - strutturare ed incentivare la rete vendita, e le risorse umane aziendali - consolidamento e incremento dei clienti,
<p>Dal 1988 Ad oggi</p>	<p>• Attività occasionale di progettista interni e industrial designer</p> <p>Nel corso dell'attività professionale come designer ho elaborato e realizzato diversificati progetti, di architettura degli interni e restauro, progettazione industriale e artistica e di allestimento.</p> <p>In particolare sono interessato all'approfondimento degli elementi teorici dell'architettura nel rapporto tra spazi fruibili, oggetti, immagini, persone ed aspetti applicativi legati alle problematiche specifiche dell'architettura degli interni e dell'arredamento nonché a quelle dell'allestimento, della scenografia, e della decorazione.</p> <p>In relazione all'architettura degli interni, ho sviluppato una strumentazione metodologica e critica che cerca di trasformare in progetti di spessore culturale il disegno degli spazi dei quali in diversificate occasioni mi è stato richiesto lo studio progettuale.</p> <p>Approfondimenti con sperimentazioni nel campo della didattica nell'ambito della progettazione di interni e dell'allestimento sono avvenute sia con la programmazione e l'insegnamento nei corsi di arredamento e design del mobile e sia con i workshop di progetto presso Poliarte di Ancona e di Archimede nei corsi di industrial interior e grafic designer , sui corsi di yacht design e eco design.</p> <p>Ho a lungo esperito, pur nella complessità delle sue tipologie, le potenzialità del materiale plastici sia in applicazioni relative a particolari lavori di architettura degli interni e di allestimento, che nella realizzazione di svariate tipologie di mobili ed oggetti appartenenti alla sfera della casa e dell'ufficio. Molti dei numerosi progetti che ho elaborato sono stati realizzati sotto forma di prototipo o in piccola serie, mentre altri sono entrati in produzione.</p> <p>Numerosi progetti, principalmente di architettura degli interni e di design, sono stati pubblicati in svariate riviste e giornali italiani; altri sono apparsi in cataloghi di mostre e concorsi, in cataloghi commerciali.</p> <p><i>Attività:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - consulenza di progettazione estetica e funzionale di prodotti industriali - esperienze progettuali nel campo dell'arredamento, in lavori di progettazione e ristrutturazione di appartamenti e locali commerciali con relativa pratica di cantiere. - coordinatore di un gruppo di designers e tecnici, associati a un centro di ricerca per l'applicazione di sistemi ergonomici.

ATTIVITA' SPORADICA DI DOCENZA E TUTORAGGIO

2010	• Direttore didattico del corso di Formazione FSE cod 116472 per "Interior Naval design Yacht Mind " Provincia di Ancona e docente in materia di "Marketing del prodotto" "Tecniche di negoziazione".
2011	• Direttore didattico del corso di Formazione FSE cod 129964 per "ITALIANO INSIEME percorsi di lingua e cultura italiana per stranieri" 120 discenti Regione Marche e docente in materia di "Attività ludico formative – Italiano di base".
2012	• Direttore didattico del corso di Formazione FSE cod 150482 per "INTERIOR NAVAL DESIGNER (GREEN YACHT MIND) " Provincia di Ancona e docente in materia di "Marketing del prodotto" "Tecniche di negoziazione".
2006	• Competenza professionale certificata dalla Regione Marche per l'attività di docenza secondo la delibera regionale 1071 riferita al Daform – dispositivo di accreditamento delle strutture formative della Regione Marche e inserimento nell'elenco regionale dei docenti certificati.

	Certificato per le competenze:1-2-4-5-6-7
Dal 2006 al 2012	<ul style="list-style-type: none"> • Docente in materia “Marketing del prodotto” “Tecniche di negoziazione” “Metodologia della progettazione industriale” presso il Centro Sperimentale di Design POLIARTE Ancona per i I e II Industrial e Grafic Design
Dal 2004 al 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Docente in materia “Marketing e Organizzazione commerciale- Marketing operativo e strategico – Organizzazione ed economia-Gestione del cliente-Tecniche di vendita- Materiali ed attrezzature di Cucina- Avvio d’impresa” presso FORM.ART. MARCHE di CNA per i corsi per l’apprendistato, finanziati e SAB
Dal 2006 al 2014	<ul style="list-style-type: none"> • Progettazione didattica per corsi di Formazione FSE, formazione superiore e continua. Progettati 60 corsi di formazione gestiti da Regione Marche e Province
Dal 2006 al 2007	<ul style="list-style-type: none"> • Docente in materia Rischi di natura ergonomica e sociale modulo C corso obbligatorio per Responsabili del Servizio Protezione e Prevenzione per vari enti promotori.
Dal 2005 al 2017	<ul style="list-style-type: none"> • Docente nei corsi formazione di “Metodologia della progettazione industriale” “Marketing e strategie aziendali” “Organizzazione aziendale e start up impresa” finanziati e non di Archimede s.r.l.e Formart Marche CNA
2017	<ul style="list-style-type: none"> • Tutor aula nei corsi formazione apprendistato Formart Marche CNA

RIEPILOGO ESPERIENZA DIDATTICA

N.	ANNO DI RIFERIMENTO	DAL	AL	ORE TOTALI DOCENZA	MATERIE DI INSEGNAMENTO	PRESSO
1	2004	01/01	31/12	80 ore	Marketing e tecniche di vendita	Poliarte
2	2005	01/01	31/12	230 ore	Marketing e tecniche di vendita	Poliarte- Laboratorio delle Idee - Archimede
3	2006	01/01	31/12	250 ore	Marketing e tecniche di vendita Metodologia progettazione industriale	Poliarte- Formart Marche- Archimede
4	2007	01/01	31/12	310 ore	Marketing e tecniche di vendita ergonomia	Poliarte- Formart Marche- Archimede- Laboratorio delle idee - Formatemp
5	2008	01/01	31/12	250 ore	Marketing e tecniche di vendita - Metodologia della progettazione industriale - Gestione commerciale e organizzativa	Poliarte- Formart Marche- Archimede
6	2009	01/01	31/12	340 ore	Marketing e tecniche di vendita – Metodologia della progettazione industriale - Sicurezza – Ergonomia - Gestione commerciale e organizzativa	Poliarte- Formart Marche- Archimede- Laboratorio delle idee
7	2010	01/01	31/12	300 ore	Marketing e tecniche di vendita – Metodologia della progettazione industriale - Sicurezza – Ergonomia_ Orientamento - Gestione commerciale e organizzativa	Poliarte- Formart Marche- Archimede- Forma.temp- For.te
8	2011	01/01	31/12	280 ore	Marketing e tecniche di vendita – Gestione commerciale e organizzativa - orientamento	Formart Marche- Laboratorio delle idee- Archimede-
9	2012	01/01	31/12	290 ore	Marketing e tecniche di vendita – Gestione commerciale e organizzativa	Formart Marche- Archimede-

					– orientamento- direzione didattica	
10	2013	01/01	31/12	240 ore	Marketing e tecniche di vendita – Metodologia della progettazione industriale - Sicurezza – Ergonomia_ Orientamento - Gestione commerciale e organizzativa	Formart Marche- Archimede
11	2014	01/01	31/12	250 ore	Marketing e tecniche di vendita – Gestione commerciale e organizzativa – orientamento	Formart Marche- Archimede-
12	2015	01/01	31/12	260 ore	Marketing e tecniche di vendita – Gestione commerciale e organizzativa – orientamento	Formart Marche- Archimede-
13	2016	01/01	31/12	280 ore	Marketing e tecniche di vendita – Organizzazione ed economia – orientamento- nozioni di cucina- italiano per stranieri- cultura italiana- sicurezza ambienti di lavoro- autoimprenditorialità	Formart Marche- Archimede World- Gus – Sogesi Ancona
14	2017	01/01	28/08	190 ore	Marketing e tecniche di vendita – Organizzazione ed economia – Italiano per stranieri- cultura italiana- sicurezza ambienti di lavoro-progettazione industriale- laboratorio	Formart Marche- Archimede World- Gus – Sogesi Ancona- Antiche Torri Sarnano- CNA Ancona
15	2017	28/08	19/12	110 ore	Marketing e tecniche di vendita – Organizzazione ed economia – Italiano per stranieri- cultura italiana- sicurezza ambienti di lavoro-progettazione industriale- laboratorio	Formart Marche- Sogesi Confindustria Ancona- CNA Ancona, Accademia Poliarte
TOTALE ORE				3660		

CORSI PROFESSIONALI, AGGIORNAMENTO ED AMMISSIONI

2016	<ul style="list-style-type: none"> • Attestato partecipazione al corso di formazione 38h Ecapital 2016 ISTAO per: L'approccio allo sviluppo del progetto di business Business Model Canvas La struttura del Business Plane La protezione dell'idea Il piano economico finanziario.
2013	<ul style="list-style-type: none"> • Attestato partecipazione al corso di formazione per: L'incendio e la prevenzione incendi. Protezione antincendio e procedure da adottare in caso di incendio Procedure di utilizzo presidi antincendio Presso Ing. Walter Calamanti di Civita Castellana VT
2013	<ul style="list-style-type: none"> • Attestato partecipazione al corso di formazione per : Responsabile del servizio di prevenzione e protezione Presso PYXIS di Civita Castellana VT
2013	<ul style="list-style-type: none"> • Attestato partecipazione al corso di formazione per: Primo soccorso aziendale e gestione delle emergenze per aziende di tipo B-C Presso PYXIS di Civita Castellana VT
2003	<ul style="list-style-type: none"> • Attestato partecipazione al corso di formazione per Esperto per la Certificazione ergonomica di posti e ambienti lavoro a video terminale e di sistemi uomo-macchina presso Ergocert Udine
1996	<ul style="list-style-type: none"> • Attestato partecipazione al corso di formazione su “L'ergonomia per la prevenzione e la sicurezza” promosso dal CNIPA

1986	<ul style="list-style-type: none"> • Attestato partecipazione al corso di formazione ed idoneità professionale per "Agenti venatori ed ittici" indetto dalla Provincia di Ancona per 120 ore del 30/04/1986
Dal 1986 al 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Corso di formazione per Esperto per l'ergonomia di prodotto presso ErgoLab Udine • Corso di aggiornamento Ergonomia di prodotto presso la Poliate di Ancona • Corso di Telemarketing alla Telemme di Milano • Corso di Direct Marketing alla Wunderman Tender di Milano • Corso di Abilitazione al commercio Tab.XIV presso la CCIAA di Ancona • Abilitazione ad Agente di commercio • Attestato abilitazione al "Soccorso ed intervento antifalla ed antincendio" Maricensicur Taranto. • Attestato abilitazione al "Servizio di sicurezza aeronavale" Maricensicur Taranto. • Attestato partecipazione corso di Medicina ed igiene navale presso ITN "A.Elia" Ancona • Attestato di testimonial Garante del Centro sperimentale designer di Ancona
Dal 27/01/84 al 01/08/85	<p>SERVIZIO MILITARE DI LEVA 18 mesi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sergente Radarista, addetto al controllo aereo e di superficie C.O.C. presso Unità Navale F580 Fregata Alpino della Flotta Navale N.A.T.O. di base a La Spezia, con a carico 14 mesi d'imbarco di cui 2.381 ore di navigazione in acque nazionali ed internazionali e 33.591 miglia percorse. • Addetto al servizio procaccia Segreteria Comando Fregata Alpino F580. • Congedato con merito per fine ferma dal 01/08/85 F.O.M. 1/06/95 e collocato nella categoria dei Sottufficiali di complemento della Marina Militare con il grado di 2° Capo radarista.
1986	<ul style="list-style-type: none"> • Ammesso alla scuola dei Sottufficiali della Guardia di Finanza di mare di Gaeta
Dal 02/09/85 al 7/11/85	<ul style="list-style-type: none"> • Ammesso all'Accademia Navale di Livorno Allievo di I° classe corso normale Corpi Tecnici Marina Militare. Dimesso volontariamente come Cadetto di I° classe
28/07/86	<ul style="list-style-type: none"> • Libretto di navigazione per la Gente di Mare di 1° categoria come Aspirante Ufficiale di Coperta Marina Mercantile.

ACCORDI DI RELAZIONE

2007 ad oggi	<p>Accordo di relazione e convenzione di tirocinio e orientamento con:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Università degli Studi di Urbino "Carlo Bo" Facoltà di Scienze e Tecnologie • Università degli Studi di Urbino "Carlo Bo" Facoltà di Scienze della Formazione • Università degli Studi di Firenze Facoltà di Architettura • Università degli Studi di Padova Facoltà di Psicologia • Liceo Scientifico Statale "Galileo Galilei" Ancona • Istituto Professionale Statale Alberghiero "Federico II^a Di Svevia" – Siracusa • Istituto Professionale Statale Alberghiero "Nebbia " – Loreto • Istituto di Istruzione Superiore "Podesti - Calzecchi Onesti" - Ancona • Centro Sperimentale Design Poliate Ancona • Escuela de arte de Corella-Navarra (Spagna) progetto "Leonardo da Vinci"
--------------	---

CONOSCENZE INFORMATICHE LINGUAGGI E SISTEMI OPERATIVI

<ul style="list-style-type: none"> - Sistemi Operativi: MS-DOS (Buono) , WINDOWS (Ottimo) Mac (Ottimo) - Pacchetto Office: Word (Ottimo), Access (Discreto), Excel (Ottimo), PowerPoint (Ottimo) - Programmi per la grafica: PhotoShop, Publisher (Ottimo) - Multimedialità: Internet e posta elettronica (Ottimo) - Programmazione: conoscenze avanzate su Reti, Cablaggi, Database, etc.(Discreto)

LINGUE STRANIERE

Italiano	• Parlato e scritto (madrelingua)
Inglese	• Parlato e scritto (scolastico)
Francese	• Parlato e scritto (scolastico)
Spagnolo	• Parlato (scolastico)

INTERESSI PERSONALI

Cucina & pasticceria - Arredamento - Antiquariato e oggettistica di design - Collezionismo - Fai da te- Pittura

CARATTERISTICHE PERSONALI E COMPETENZE SOCIALI

- Spiccato orientamento ai risultati
- Capacità relazionali, comunicative e negoziali
- Capacità gestionale e di controllo
- Capacità di pianificare e coordinare
- Determinazione
- Dinamismo

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

- Spiccate doti comunicative, capacità di dialogo e negoziazione a diversi livelli.
- Forte determinazione ed abitudine a lavorare per obiettivi.
- Doti di leadership, analisi, decisione ed organizzative, iniziativa e dinamismo.
- Capacità di gestione di diversi prodotti, marchi e canali di vendita e di trattare prodotti di largo consumo e semidurevoli.
- Persona tanto estroversa quanto discreta, riverso in tutto ciò che faccio grande creatività impegno e determinazione, una forte predisposizione al problem solving, precisione e affidabilità uniti ad una buona dose di contagioso ottimismo.
- Estroverso e creativo, ottimo spirito di gruppo, capacità di adattamento ad ambienti multiculturali ed internazionali.
- Disponibilità a viaggi e/o trasferte lavorative in Italia e all'estero.

Concedo il consenso.

Letta l'informativa di cui all'art.10 e preso atto dei diritti di cui all'art. 13 della legge 196/2003, io sottoscritto esprimo il consenso previsto dagli articoli 11 e 20 della citata legge al trattamento dei dati nei limiti consentiti.

Aggiornato Dicembre 2017

Andrea Capeci

