

# CLAUDIO SAPORITO

## Sintesi del profilo professionale

---

Attualmente sono Senior Advisor in Praxi Spa [www.praxi.praxi](http://www.praxi.praxi) dove offro una gamma completa di servizi HR per supportare le aziende a raggiungere i loro obiettivi strategici e i professionisti a ogni step della loro carriera.

Ho oltre 30 anni di esperienza nei servizi HR (outplacement, executive search, ricerca e selezione, formazione e consulenza HR) e una conoscenza approfondita del mercato del lavoro italiano.

Nella mia vita professionale ho gestito la crescita e lo sviluppo di persone, soprattutto nell'area delle vendite, creando delle squadre motivate ed affiatate che hanno portato i risultati richiesti dalle Società ed offerto servizi ad alto valore aggiunto ai propri clienti.

## Esperienze professionali

---

Da Marzo 2024

PRAXI Spa ([www.praxi.praxi](http://www.praxi.praxi))



PRAXI è una società di consulenza strategica e operativa che dal 1966 supporta le aziende nel loro percorso di crescita e innovazione.

**Posizione:**

**SENIOR ADVISOR**

### Responsabilità

#### Sviluppo Business e Relazioni Strategiche

- Gestione e Sviluppo Relazioni Aziendali: Mantenimento e ampliamento delle relazioni con aziende e stakeholder, guidando l'interazione strategica e operativa.
- Strategia di Mercato: Definizione e implementazione di strategie mirate per il posizionamento e la crescita nel mercato, inclusa l'identificazione di nuove opportunità di business.
- Consulenza e Supporto Strategico: Fornitura di consulenza strategica ai clienti per affrontare sfide di mercato e obiettivi di crescita. Sviluppo Business e Relazioni Strategiche
- Gestione e Sviluppo Relazioni Aziendali: Mantenimento e ampliamento delle relazioni con aziende e stakeholder, guidando l'interazione strategica e operativa.
- Strategia di Mercato: Definizione e implementazione di strategie mirate per il posizionamento e la crescita nel mercato, inclusa l'identificazione di nuove opportunità di business.
- Consulenza e Supporto Strategico: Fornitura di consulenza strategica ai clienti per affrontare sfide di mercato e obiettivi di crescita.

### Principali risultati

**Sviluppo portafoglio clienti:** ampliato il network corporate con **nuovi interlocutori HR, CEO e Direttori**, generando un incremento significativo nel *funnel* commerciale e nel posizionamento di PRAXI presso aziende target.

**Partnership strategiche:** rafforzati rapporti con grandi Organizzazioni, contribuendo al consolidamento della presenza PRAXI presso clienti di rilevanza nazionale.

**Supporto a iniziative cross-divisione:** collaborazione efficace con le business unit interne (Praxi I.P., Praxi ICT e Valuations & Advisory), contribuendo alla crescita integrata delle opportunità commerciali.

Rispondo direttamente al Presidente Esecutivo e all'Amministratore Delegato

**Dal Gennaio 2023**

**PACK** ([www.thepack.tech](http://www.thepack.tech))



**Posizione:**

**MENTOR**

Da gennaio 2023 collaboro come mentor con Pack, una new-company composta da un team internazionale di giovani, desiderosi di costruire un futuro migliore e di vedere le grandi aziende valorizzare i propri talenti.

In questo ruolo, dove metto a disposizione dei *mentee* le mie esperienze, i miei successi e i miei errori della mia decennale carriera professionale, ho avuto il riconoscimento di "Mentor del mese" nell'ottobre 2023.



**Dal 07/ 2012 a 02/2024**

**INTOO - GI Group** ([www.intoo.it](http://www.intoo.it))

Società del Gruppo GI Group dedicata ai servizi di outplacement, di employability e coaching.

**Posizione:**

**DIRETTORE VENDITE**

Dal gennaio 2016 ho avuto la responsabilità della rete vendita sull'intero territorio Nazionale, 14 filiali, 20 commerciali.

**Responsabilità:**

Le mie responsabilità includevano: sviluppo del business, promozione e vendita di servizi di outplacement, gestione dei Grandi Clienti, pianificazione ed organizzazione dello sviluppo di Intoo, impostazione di strategie e monitoraggio dello sviluppo del business di outplacement, supervisione e sviluppo del business della rete Key National Accounts.

Il mio ruolo prevedeva un affiancamento costante sul campo di tutti i commerciali e in particolare:

- la messa a punto di strategie di sviluppo del business;
- l'acquisizione e sviluppo Top Clients;
- l'analisi di mercato e principali competitor;
- il presidio della pipeline delle vendite, degli incassi e dei prezzi di vendita;
- la gestione dei progetti di grandi dimensioni.

**Principali risultati:**

- ✓ Il *market share* di riferimento è passato da un 37% del 2015 a oltre il 55% dal 2021;
- ✓ Gli obiettivi prefissati di fatturato e di marginalità sono stati raggiunti e superati;
- ✓ Ho creato una squadra di Sales di valore, affiatata e orientata al mercato;
- ✓ Ho gestito il cambiamento organizzativo interno portando la Società ad un nuovo posizionamento sul mercato, da società di outplacement ad organizzazione che contribuisce a gestire il cambiamento delle aziende e lo sviluppo della carriera delle persone.

Rispondevo direttamente all'Amministratore Delegato

**Posizione:**

**REGIONAL SALES MANAGER**

Nel luglio 2012 ho deciso di entrare in Intoo - (ex DBM Italia) - Società Leader nel settore dell'Outplacement e Ricollocazione Professionale con oltre il 35% del mercato, 14 uffici sul territorio nazionale ed oltre 150 Consulenti.

**Responsabilità:**

- Gestione e sviluppo del business nella propria Area, all'analisi delle potenzialità di business;
- Condivisione con il vertice aziendale del budget della propria area, monitorando durante l'anno gli scostamenti, analizzando le cause e procedendo a forecast periodici;
- Sviluppo delle relazioni con Clienti, Associazioni sindacali e di categoria e delle attività di rappresentanza esterna ed istituzionale della Società nel territorio.

**Principali risultati:**

- ✓ In questo ruolo ho ridefinito l'attività e lo sviluppo commerciale della filiale piemontese; nel primo anno la filiale ha fatturato € 450.000 (+150% rispetto al 2012), nel secondo anno € 750.000 (+150% del budget preventivato);
- ✓ A livello centrale ho rivisto tutta la comunicazione della Società con la stesura della nuova brochure aziendale.

Rispondevo direttamente al Direttore Commerciale.



**Dal 10/2006 a 12/2012**      **BEST HR ITALIA Srl**  
**Posizione:**                      **FOUNDER & MANAGING PARTNER**

Dall'ottobre 2006 ho deciso di capitalizzare le mie esperienze professionali costituendo la BEST HR ITALIA Srl, Società di Head Hunting, Ricerca e Selezione del Personale (Autorizzazione Ministeriale definitiva Prot. n. 13/I/0000867), Formazione e Consulenza nell'ambito delle Risorse Umane.

All'attività di Head Hunting e Ricerca e Selezione del personale collaboravano 6 Consulenti (free lance) con esperienza decennale in primarie Società di R&S.

La nuova esperienza imprenditoriale mi ha fatto stringere partnership con Società di formazione e formatori di rilevanza nazionale per la creazione di corsi su misura per i Clienti. Ho collaborato con il Gruppo GRAM – VARVELLI, con il quale ho creato la "**App**" **4 Training** - Form@zione in pillole, la prima App nella formazione manageriale.

Nel settembre 2012 ho ceduto alcuni "asset" di Best HR Italia a GI Group.



**Dal 05/2010 al 09/2011**      **FACECV (www.facecv.it)**  
**Posizione:**                      **CO-FOUNDER e GENERAL MANAGER**

Nel gennaio 2010 ho costituito insieme ad altri 2 Soci FACECV, sito di web recruitment, un nuovo sistema di ricerca lavoro e selezione on-line (Autorizzazione Ministeriale Protocollo n. 13/I/0000682/03/04), un punto d'incontro per la ricerca e la selezione del personale, rapido ed efficace, studiato per far incontrare domanda ed offerta di lavoro, utilizzando in modo innovativo internet e webcam.

Plus unici e vantaggiosi: test, video presentazioni e video colloqui on-line che è possibile sostenere direttamente da casa o dal proprio ufficio, tutto in un'unica piattaforma.



**dal 12/2003 a 09/2006**      **VEDIOR HR SOLUTIONS**  
**Posizione:**                      **GENERAL MANAGER**

**Responsabilità:**

Da fine 2003 General Manager della Vedior HR Solutions, Società del gruppo che offriva servizi di Selezione (permanent), Formazione, Outplacement e Consulenza nella Direzione Risorse Umane.

In questo ruolo ho definito la strategia commerciale ed operativa dei nuovi servizi che la Società ha introdotto sul mercato del lavoro in applicazione della "Legge Biagi" gestendo 3 Product Manager.

Partecipavo ai Comitati Direttivi Centrali per la definizione e l'attuazione delle politiche e strategie aziendali. Gestivo direttamente i Key Clients.

**Principali risultati:**

Il margine di contribuzione delle attività era pari al 63%; il fatturato ha avuto un incremento nell'ultimo anno pari al 188%. Rispondeva direttamente all'Amministratore Delegato di Gruppo



**Dal 1998 al 2003**                      **VEDIOR Agenzia del Lavoro Spa**

**Posizioni:**      **Dal Gennaio 2003 a Dicembre 2003 – PRODUCT MANAGER SPEEDY SELECTION**  
                         **Dal Marzo 1999 a Dicembre 2003 – DIRETTORE COMMERCIALE DI AREA**  
                         **Dal Settembre 1998 a Marzo 1999 – RESPONSABILE DI FILIALE**

### **Responsabilità:**

Da gennaio 2003 Product Manager di “Speedy Selection”, il nuovo servizio di selezione generalista permanent.

In questo ruolo ho gestito lo start up del servizio, ho concordato la strategia commerciale, definito tutte le procedure, coinvolto e formato la rete commerciale Italia.

### **Principali risultati:**

Nel primo anno il nuovo servizio ha avuto fatturato pari a € 530.000.

### **Responsabilità:**

Dal marzo 1999 fino a dicembre 2003 in qualità di Direttore Commerciale di Area (Piemonte, Liguria, Lazio, Sardegna, Marche e Provincia di Varese) ho gestito lo sviluppo e lo “start up” commerciale ed organizzativo dell’Area. Coordinavo 72 risorse tra Responsabili di Filiale, Funzionari Commerciali ed Assistenti che ho personalmente reclutato, selezionato e formato.

### **Principali risultati:**

Ho gestito l’apertura di 16 filiali, definendo piani ed azioni commerciali per il raggiungimento degli obiettivi di fatturato (24 milioni di Euro nel 2001; nel 2002 l’area ha avuto un incremento pari al 7,8% ed al 12,3% nel 2003).

### **Responsabilità:**

Da settembre 1998 a marzo 1999 Responsabile di Filiale di Torino. In questo ruolo ho organizzato lo start up della filiale, ricercando e selezionando i miei collaboratori, attivando i contatti con le aziende locali per la presentazione e l’offerta del servizio del Lavoro Temporaneo.



**Dal 1997 al 1998**

**NEW SERVICE – TEMPORARY**

**Posizione:**

**DIRETTORE MARKETING**

### **Responsabilità:**

Gestivo l’area Telemarketing (150 postazioni) pianificando ed organizzando campagne sia “out-bound” che “in-bound” (linee verdi) per Clienti di Milano e Torino. Per la Provincia di Torino ero Responsabile dell’acquisizione e dello sviluppo dei Clienti. Coordinavo l’attività di 54 risorse, di cui 4 supervisors, che selezionavo ed addestravo personalmente.

### **Principali risultati:**

La divisione ha avuto un incremento del 32%.



**Dal 1993 al 1997**

**ACIMMAGINE**

**Posizione:**

**HR MANAGER e RESPONSABILE GESTIONE SERVIZI**

**MEMBRO CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE CON DELEGA**

### **Responsabilità:**

La posizione ricoperta prevedeva l’organizzazione, la pianificazione e la commercializzazione dei nuovi servizi dell’ACI di Torino, garantendo l’attuazione delle politiche e strategie aziendali.

In particolare: servizio noleggio auto, call center, servizi tecnici (Centro Revisione), servizi turistici (ACITOUR), parcheggi in superficie e sotterranei.

Coordinavo 52 risorse che selezionavo, formavo e gestivo personalmente; rispondevo del mio operato direttamente al Presidente ed al Consiglio di Amministrazione di cui facevo parte con delega e ne ero Segretario. Ero responsabile della definizione del budget e della predisposizione del Bilancio. Curavo le pubbliche relazioni ed i rapporti commerciali con Aziende ed Amministrazioni locali.

### **Principali risultati:**

Le varie aree della Società hanno raggiunto il bep (break even point) dopo il 1° anno per arrivare ad un profitto già dal 2° anno di gestione.



**Dal 1986 al 1993**

**ACILEASING AUTO – ACIFIN – Torino**

**Posizione:**

**RESPONSABILE COMMERCIALE E MARKETING (Torino),**

**RESPONSABILE DI FILIALE (Genova)**

## Responsabilità:

Fino al 1989 ho gestito la filiale di Genova curando i rapporti commerciali con le Aziende e la rete di agenti in Liguria. Successivamente sono stato trasferito presso la Sede della Società per coordinare l'attività commerciale, di marketing e di sviluppo della rete aziendale.

In suddetta posizione rispondevo direttamente all'Amministratore Delegato.

## Principali risultati:

La Società ha raggiunto gli obiettivi prefissati (tra le prime 10 Società di leasing automobilistico di Torino e Genova).



Automobile Club di Genova

**Dal 1984 al 1986**

**AUTOMOBILE CLUB DI GENOVA – Genova**

## Altri incarichi in corso

---

- ✓ Consigliere di Amministrazione Manageritalia Servizi – da Novembre 2020
- ✓ Membro Giunta Esecutiva e Consigliere Manageritalia Piemonte e Valle D'Aosta – dal 2015
- ✓ Membro Nazionale CIDA – da Aprile 2016
- ✓ Associato EMCC – European Mentoring & Coaching Council

## Altri incarichi nel passato

---

- ✓ Consigliere Delegato Acimmagine (1990-1993) – Consigliere Aidp Piemonte (2015 – 2017) – Probiviro Dir Club (2015-2020) – Presidente ODV Manageritalia Servizi (2017-2020) - Socio Aidp Piemonte e Val d'Aosta
- 

## Docenze

---

- **Docente a contratto dal Ottobre 2024 presso la SAA - Scuola di Amministrazione Aziendale dell'Università di Torino** - Docente corso "SOFT AND PROFESSIONAL SKILLS" -Master universitario di I livello in Business Administration
- **Docente a contratto dal maggio 2025 presso COREP** (COnsorzio per la Ricerca e l'Educazione Permanente) - Corso Comunicazione Interna - Master Executive in Comunicazione D'impresa.
- Ho effettuato Docenze presso **Fondazione IDI** (Istituto Dirigenti Italiani), **ADICO** (Associazione Italiana per il Marketing, le Vendite e la Comunicazione), **CFMT** (Centro Formazione Management del Terziario) e **FEDERMANAGER ACADEMY**.
- Ho collaborato con la **Fondazione Marco Biagi** - Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia - tenendo seminari e docenze al Master Universitario di Alta formazione in Apprendistato.

## Formazione e corsi di perfezionamento

---

**Diploma Universitario in BUSINESS ADMINISTRATION** conseguito nel 1993 presso la SAA - Scuola di Amministrazione Aziendale dell'Università di Torino – Specializzazione in Marketing Titolo della tesi: “Telemarketing - Strumento attivo di comunicazione”. Valutazione finale: 110/110

Diploma di Ragioneria e Tecnica Commerciale conseguito nell'anno scolastico 1981/1982

Formazione professionale con partecipazione a seminari e workshop nelle aree marketing, comunicazione, gestione ed organizzazione forza vendita, risorse umane e formazione, D. Lgs. 626, organizzazione aziendale, redazione bilancio e budget.

## Certificazioni

---

Recruiter certificato ECSSA - Assoconsult (Settore Assores) al n. 19/2010

Recruiting & Selection Manager certificato AICQ SICEV a partire dal 01/09/2023 in conformità a quanto specificato nel Regolamento AICQ SICEV RU01 (UNI 11803).

## Volontariato

---

Volontario Make a Wish da Marzo 2023 a Novembre 2025 <https://www.makeawish.it/>

*Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio cv in base al REGOLAMENTO (UE) 2016/679 (“GDPR”)*