

## Informazioni personali

Cognome/Nome **Mejias Roman Dayana**

Indirizzo

E-mail

Cittadinanza

Data di nascita

Sesso

Codice Fiscale

## Esperienza Lavorativa

Data	Da Aprile 2016 in corso
Posizione ricoperta	<b>Docenza a contratto MIB School of Management</b>
Principali attività e responsabilità	Docenze in percorsi aziendali ed Executive MBA nell'ambito della Negoziazione Commerciale e Gestione dei conflitti organizzativi. Docenza nel corso Leadership & Accountability per l'Executive MBA in Business Innovation
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Consorzio MIB - School of Management - Largo Caduti di Nasiriya, 1 - 34142 Trieste
Tipo di attività o settore	Executive Education
Progetti Gestiti	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Corso di Negoziazione nel progetto di formazione Daniela DIME 2016-2017 – Daniela Academy</li><li>✓ Docente di riferimento Corso Leadership Dynamics and Accountability all'interno del Executive MBA in Business Innovation 2019-2021</li><li>✓ Corso di Negoziazione nel progetto di formazione per Friulia SPA – Finanziaria FVG 2019</li></ul>
Data	Da Gennaio 2014 in corso
Posizione ricoperta	<b>Socio Fondatore</b>
Principali attività e responsabilità	Amministratore e Responsabile Practice HR <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Progettazione iniziative per la trasformazione tecnologica e la gestione dei cambiamenti organizzativi conseguenti (Strategie di re-skilling e up-skilling)</li><li>✓ Architettura delle principali piattaforme (processi, iniziative e progetti) atte a creare allineamento nei confronti delle strategie aziendali</li><li>✓ Progettazione ed implementazione dei meccanismi di mobilitazione di risorse umane ai fini dell'ottenimento di risultati di medio e lungo periodo</li><li>✓ Progettazione, realizzazione e delivery di percorsi formativi e di aggiornamento permanente</li></ul>
Nome e indirizzo del datore di lavoro	<b>Abilita S.A.S di Dayana Mejias Roman</b> , Riva Bartolini, 8, 33100 Udine.
Tipo di attività o settore	Consulenza strategica e direzionale
Data	Da gennaio 2006 in corso
Posizione ricoperta	<b>Principal Expert in Negoziazioni Commerciali Complesse e Gestione dei conflitti Organizzativi</b>
Principali attività e responsabilità	- Progettazione, Gestione di progetti di consulenza e Formazione per il miglioramento delle competenze negoziali in ambito commerciale ed organizzativo. Referente per tutta Ambrossetti per la materia.

**Progetti Gestiti nell'ambito della  
Negoziazione Commerciale e  
Gestione dei Conflitti**

- ✓ Corso di Negoziazione e Gestione dei Conflitti per Direttori di Filiali e Dirigenti in Banco Popolare 2008-2012
- ✓ Corso di Negoziazione Commerciale e Gestione dei conflitti per Program e Project Manager nel Percorso Finmeccanica PMP 2008-2014
- ✓ Corso di Negoziazione Commerciale e Gestione dei conflitti organizzativi nel progetto di formazione Professione Manager in Alitalia 2010-2011
- ✓ Corso di Negoziazione e Gestione dei conflitti organizzativi nel progetto di formazione Leadership al Femminile Credit Suisse 2011-2012
- ✓ Corso di Negoziazione Commerciale per Advisor e Direttori di Filiali in Bank Pekao Polonia Gruppo Unicredit 2011-2014
- ✓ Laboratorio pratico di negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello commerciale (Funzione Commerciale e Acquisti) ed Organizzativo (Dirigenti e Quadri) Bonfiglioli SPA 2012-2015
- ✓ Corso di Negoziazione base per Dirigenti Uni-management Gruppo Unicredit 2013-2014
- ✓ Docente per il corso di Negoziazione e Gestione dei Conflitti nel percorso Leadership al Femminile Multi-Client 2012-2016
- ✓ Docente per il corso base e avanzato di Negoziazione e Gestione dei Conflitti nei percorsi Professione Manager Multi-Client 2012-in corso
- ✓ Laboratorio pratico di negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello commerciale ed Organizzativo GDF Suez Energia 2013
- ✓ Corso di Negoziazione e Gestione dei conflitti organizzativi nel progetto di formazione Leadership al Femminile BNL 2013
- ✓ Laboratorio pratico di negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello commerciale ed Organizzativo BPER per il Vertice, Direttori e Vicedirettori 2009/2010 e 2014/2015
- ✓ Corso di Negoziazione nel percorso Talenti Gruppo Banca Popolare di Milano 2013
- ✓ Laboratorio pratico di negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello commerciale ed Organizzativo Avio Aero 2014-2016
- ✓ Laboratorio pratico di negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello commerciale ed Organizzativo Banca Ifis 2014-2016
- ✓ Laboratorio pratico di negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello Organizzativo Ferrari 2014
- ✓ Corso di Negoziazione e Gestione dei Conflitti nel percorso Accademy Ubi Banca 2014
- ✓ Progetto di consulenza operativa per la gestione dei conflitti organizzativi inter-funzionali della Prima, Seconda Linea, Funzione Retail World Wide 2014-2016
- ✓ Laboratorio pratico di negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello commerciale ed Organizzativo per forza vendita di Warrant Group 2014-2015
- ✓ Laboratorio pratico di negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello commerciale ed Organizzativo Seat Pagine Gialle 2015
- ✓ Laboratorio pratico di negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello commerciale ed Organizzativo Crif 2015
- ✓ Laboratorio pratico di negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello commerciale ed Organizzativo Telecom 2015
- ✓ Laboratorio avanzato di negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello commerciale ed Organizzativo Telecom 2015
- ✓ Laboratorio avanzato di negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello commerciale ed Organizzativo Comer Industires 2016
- ✓ Laboratorio avanzato di negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello commerciale ed Organizzativo Friuli Innovazione per Start up innovative 2016
- ✓ Laboratorio pratico di negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello commerciale ed Organizzativo Thermokey 2016
- ✓ Laboratorio pratico di negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello commerciale ed Organizzativo BNL per il Prima, Seconda Linea, Funzione Acquisti e Figure Commerciali 2014-2016
- ✓ Progetto di consulenza operativa per la gestione dei conflitti organizzativi inter-funzionali in Generali 2015- 2018
- ✓ Progetto di consulenza operativa per la gestione dei conflitti organizzativi inter-funzionali in Vimar 2016-in corso
- ✓ Laboratorio pratico di negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello commerciale ed Organizzativo Technogym 2018
- ✓ Laboratorio pratico di negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello commerciale ed Organizzativo Cimolai 2017-2018
- ✓ Laboratorio pratico di negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello commerciale ed Organizzativo Copernico SIM 2018-2019

<p><b>Progetti Gestiti nell'ambito della Negoziazione Commerciale e Gestione dei Conflitti</b></p> <p>Nome e indirizzo del datore di lavoro</p> <p>Tipo di attività o settore</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Coaching Dirigenza negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello commerciale ed Organizzativo Copernico Aeroporti di Bologna 2018-2019</li> <li>✓ Laboratorio pratico di negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello commerciale ed Organizzativo Pietro Rosa 2019</li> <li>✓ Laboratorio pratico di negoziazione e analisi delle prestazioni negoziali a livello commerciale ed Organizzativo Tecnoinox 2019</li> <li>✓ Corso di Negoziazione avanzato per Rete Commerciale Cantine Ferrari 2019</li> </ul> <p><b>The European House -Ambrosetti S.p.A., Via Albani, 21 - 20149 Milano</b></p> <p>Consulenza direzionale e sviluppo organizzativo</p>
<p>Data</p> <p>Posizione ricoperta</p> <p>Nome e indirizzo del datore di lavoro</p> <p>Tipo di attività o settore</p>	<p>Da dicembre 2005 in corso</p> <p><b>Senior consultant practice HR</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Progettazione e gestione di progetti nell'ambito delle risorse umane, con particolare focalizzazione nelle seguenti aree tematiche: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Analisi del contesto competitivo ed organizzativo di organizzazioni e di mercati di riferimento</li> <li>✓ Mappatura dei principali processi organizzativi e correlazione con le principali performance d'impresa</li> <li>✓ Architettura delle principali piattaforme (processi, policy, direttive, iniziative e progetti) atte a creare allineamento nei confronti delle strategie aziendali</li> <li>✓ Progettazione ed implementazione dei meccanismi di mobilitazione di risorse fisiche e umane ai fini dell'ottenimento di risultati di medio e lungo periodo</li> <li>✓ Progettazione, realizzazione e delivery di percorsi formativi e di aggiornamento permanente</li> <li>✓ Individuazione di indicatori di performance pre e post iniziative di allineamento e mobilitazione di risorse (Change Management Process)</li> </ul> </li> </ul> <p>Nell'ambito delle singole iniziative progettuali, si sono svolte le seguenti attività:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Interfaccia per la gestione dei rapporti con il cliente</li> <li>✓ Impostazione metodologica e supervisione dei contenuti</li> <li>✓ Sviluppo di nuove opportunità di carattere commerciale</li> <li>✓ Direzione lavori (pianificazione, coordinamento, controllo e valutazione delle attività progettuali);</li> <li>✓ Individuazione delle competenze necessarie per lo svolgimento delle attività del gruppo di lavoro</li> <li>✓ Coordinamento, controllo e valutazione del gruppo di lavoro.</li> </ul> <p>- <b>Coordinatore del Programma Ambrosetti Competence Model and Measurement Methodology</b></p> <p><b>The European House -Ambrosetti S.p.A., Via Albani, 21 - 20149 Milano</b></p> <p>Consulenza direzionale e sviluppo organizzativo</p>
<p><b>Progetti Gestiti nell'ambito della consulenza HR</b></p> <p>Periodo di riferimento</p> <p>Attività svolte</p>	<p><b>Responsabile del progetto Mobilization Organizational Framework in collaborazione con GSB Stanford University – California, responsabile di progettazione progetto editoriale e successivo sviluppo di contenuti formativi</b></p> <p>2006-2016</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sviluppo del quadro di riferimento concettuale per ricerca e successiva pubblicazione intra-universitaria (Harvard Business School, Boston College, Kellogg School of Management, Graduate School of business di Stanford, Università della California)</li> <li>- progettazione del contenuto di seminari per lo sviluppo di competenze negoziali e di comunicazione organizzativa</li> </ul>

<b>Denominazione</b>	<b>Project Management Programme, iniziativa destinata alle diverse realtà del Gruppo Finmeccanica, col fine di introdurre un approccio sistemico nella gestione delle commesse</b>
<b>Periodo di riferimento</b>	<i>Dal 2007 → 2012</i>
<b>Committente</b>	<i>Gruppo Finmeccanica</i>
<b>Qualifica</b>	<i>Consulente e Formatore</i>
<b>Attività svolte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- identificazione dei Ruoli chiave del Modello di Project Management Finmeccanica;</li> <li>- identificazione delle Aree di Attività/Responsabilità del Project Management Finmeccanica;</li> <li>- censimento e classificazione delle risorse secondo i Ruoli definiti;</li> <li>- definizione del Set comune di caratteristiche dei ruoli di Project Management Finmeccanica.</li> <li>- definizione del "repertorio" delle competenze fondamentali del Project Management Finmeccanica (sia di quelle tecnico/specialistiche sia di quelle manageriali/comportamentali);</li> <li>- qualificazione dei "profili attesi" per i diversi Ruoli definiti;</li> <li>- identificazione dell'approccio metodologico da adottare per la Fase di Assessment da svolgersi nelle singole Società;</li> <li>- rappresentazione quantitativa e qualitativa della popolazione impattata analizzando i gap vs. i profili attesi;</li> <li>- pianificazione delle azioni più appropriate di formazione e di supporto per ciascun ruolo in ciascuna Azienda</li> <li>- progettazione dei percorsi formativi destinati ai Ruoli chiave definiti per il Project Management Finmeccanica;</li> <li>- definizione dell'approccio ed i contenuti per ciascun modulo del percorso formativo;</li> <li>- impostazione di un Modello di Continuous Learning (Crediti Formativi).</li> <li>- erogazione i percorsi formativi in collaborazione con gli altri fornitori formativi (Politecnico di Milano, ecc)</li> <li>- impostazione di un Sistema di KM Project Management per consentire la gestione del patrimonio conoscitivo derivante dalle "lessons learned", dalle best practices interne e/o esterne, dal benchmarking con le referenze di Settore;</li> <li>- identificazione degli strumenti ed indicatori di performance per valutare l'efficacia dell'iniziativa</li> </ul>
<b>Denominazione</b>	<b>Progettazione, realizzazione ed erogazione programma di sviluppo delle competenze dedicato ai direttori di filiale del Gruppo Banco Popolare</b>
<b>Periodo di riferimento</b>	<i>2007- 2011</i>
<b>Committente</b>	<i>Banco Popolare</i>
<b>Qualifica</b>	<i>Consulente, Risorsa del gruppo di progettazione e Formatore</i>
<b>Attività svolte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- incontri con il top management per definizione delle priorità strategiche del gruppo Bancario</li> <li>- progettazione del contenuto degli incontri (pedagogia e metodologie d'apprendimento)</li> <li>- progettazione delle attività per attivare l'apprendimento e l'allineamento con le scelte strategiche del gruppo</li> <li>- erogazione del contenuto attraverso sessioni a numerosità variabile (da un minimo di 10 persone ad un massimo di 250 pax)</li> </ul>

Denominazione	Studio dell'evoluzione strategica in atto nel settore italiano del mobile e dell'arredamento. Obiettivo dello studio è fornire indicazioni rispetto alle strategie possibili per affrontare la crisi.
Periodo di riferimento	2006-2007
Committente	Assoarredo – Federlegno
Qualifica	Consulente e Ricercatore
Finalità e contenuti dell'intervento	<ul style="list-style-type: none"> <li>- comprensione delle dinamiche in atto nel mondo nel retail del settore e dei settori nei quali l'Italia si è affermata nel mondo (per esempio, moda, casa, alimentare, nautica di lusso ecc.) prestando particolare attenzione al ruolo del design, del branding e dei format più innovativi.</li> <li>- selezione di alcuni importanti casi internazionali (eventualmente alcuni anche di settori affini), portatori di modelli di successo nella gestione strategica di singole aziende o nelle aggregazioni di imprese.</li> <li>- Individuazione dei vantaggi competitivi, individuando aree di "eccellenza" a vari livelli della catena del valore</li> <li>- identificazione delle strategie per il settore e per le singole aziende, per accrescere la competitività del settore.</li> <li>- progettazione delle azioni di comunicazione efficace per diffondere i nuovi approcci e le possibili strategie a tutte le aziende del settore e a tutti gli operatori del Made in Italy.</li> </ul>
Denominazione	Ricostruzione del processo d'innovazione dei prodotti surgelati e freschi di una multinazionale del settore alimentare ai fini dell'efficientamento dell'intero processo
Periodo di riferimento	2005-2007
Committente	Buitoni
Qualifica	Consulente
Finalità e contenuti dell'intervento	<ul style="list-style-type: none"> <li>- analisi del processo AS IS</li> <li>- analisi delle criticità (produttive, tecnologiche e commerciali)</li> <li>- ridisegno del processo</li> <li>- allineamento con i fondamentali assetti produttivi, legali, commerciali e distributivi dell'azienda</li> </ul>
Data	2000
Posizione ricoperta	<b>Marketing &amp; Communication Development</b>
Principali Attività	Vice Responsabile di due linee di prodotti nel mercato estero
Nome e indirizzo del datore di lavoro	<b>Mirato S.p.a., Strada Provinciale Est Sessia, 28060 Landiona (NO)</b>
Tipo di attività o settore	Industriale (Cosmetica)
Data	2000
Posizione ricoperta	<b>Assistant Brand and Corporate Identity development</b>
Principali attività e responsabilità	Assistente responsabile produzione e controllo immagine
Nome e indirizzo del datore di lavoro	<b>E.C. S.p.a. (Costume National), Via Mario Fusetti, 12. 20143 Milano</b>
Tipo di attività o settore	Moda e comunicazione
Data	1998-2000
Posizione ricoperta	<b>Consulente Creativo</b>
Principali attività e responsabilità	Ricerca di mercato nel settore moda. Ideazione e brevetto di un dispositivo multimediale per rafforzare l'immagine dei brand ed incrementare le vendite.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	<b>Studio Cernigliaro S.r.l., Via del Vecchio Politecnico, 7. 20121 Milano</b>
Tipo di attività o settore	Moda

<b>Istruzione e formazione</b>																															
Data	2019																														
Titolo della qualifica rilasciata	<b>Artificial Intelligence: Implications for business strategy</b>																														
Principali tematiche	Machine Learning, Natural Language Processing e Robotic Analisi dello stato dell'arte e delle implicazioni strategiche, organizzative, etiche e lavorative.																														
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	<b>MIT Sloan School of Management</b>																														
Data	2018-2019																														
Titolo della qualifica rilasciata	<b>Certificazione Hogan per L'assessment di competenze manageriali e test psicometrici</b>																														
Principali tematiche	Misurazione dei tratti della personalità, misurazione delle competenze manageriali con metodi statistici																														
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	<b>Awair SPA. Certificato Hogan</b>																														
Data	2002-2005																														
Titolo della qualifica rilasciata	<b>Diploma di laurea - Facoltà di Sociologia: Scienza dei fenomeni sociali e dei processi organizzativi.</b>																														
Principali tematiche	Conoscenza degli strumenti concettuali per interpretare la società contemporanea e le organizzazioni, con riferimento al contesto culturale, economico e sociale e ai processi di globalizzazione																														
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	<b>Università Cattolica del Sacro Cuore; Milano</b>																														
Livello nella classificazione nazionale o internazionale	Votazione 110 cum laude																														
Date	1996-1998																														
Titolo della qualifica rilasciata	<b>Biennio nel corso di Laurea in Studi Internazionali e Negoziazioni internazionali</b>																														
Principali tematiche	Analisi critica delle relazioni di sistemi complessi (Stati, Imprese, Società e Cultura) Negoziazione e logiche delle Relazioni Internazionali di soggetti istituzionali.																														
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	<b>Universidad Central del Venezuela. Facoltà di Scienze Economiche e Sociali. Caracas</b>																														
Livello nella classificazione nazionale o internazionale	Media votazioni esami conseguiti 20/20																														
<b>Capacità e competenze personali</b>																															
Madrelingua	<b>Spagnolo</b>																														
Altre lingue	<b>Inglese e Italiano</b>																														
Autovalutazione																															
Livello europeo (*)																															
<b>Inglese e Italiano</b>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">Comprensione</th> <th colspan="4">Parlato</th> <th colspan="2">Scritto</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Ascolto</th> <th colspan="2">Lettura</th> <th colspan="2">Interazione orale</th> <th colspan="2">Produzione orale</th> <th colspan="2"></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>B2</td> <td>Utente autonomo</td> <td>B2</td> <td>Utente autonomo</td> <td>B2</td> <td>Utente autonomo</td> <td>B2</td> <td>Utente autonomo</td> <td>B2</td> <td>Utente autonomo</td> </tr> </tbody> </table>	Comprensione				Parlato				Scritto		Ascolto		Lettura		Interazione orale		Produzione orale				B2	Utente autonomo	B2	Utente autonomo	B2	Utente autonomo	B2	Utente autonomo	B2	Utente autonomo
Comprensione				Parlato				Scritto																							
Ascolto		Lettura		Interazione orale		Produzione orale																									
B2	Utente autonomo	B2	Utente autonomo	B2	Utente autonomo	B2	Utente autonomo	B2	Utente autonomo																						
	(*) Quadro comune europeo di riferimento per le lingue																														
<b>Capacità e Competenze Relazionali</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>editore e responsabile della community professionale PM-Unity con 2000 membri attivi in Italia</li> <li>trend capter all'interno di comunità sociali (virtuali e in presenza) con l'utilizzo di teorie sociologiche e fenomenologiche</li> <li>moderazione in forum di discussione tematici su piattaforma e-learning dell'Università Cattolica del Sacro Cuore</li> <li>capacità di gestione di relazioni commerciali in ambito internazionale</li> <li>capacità di gestione di relazioni con istituti internazionali (petizioni per Amnesty International)</li> </ul>																														
<b>Capacità e Competenze organizzative</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>mobilitazione sociale di iniziative a scopo benefico</li> <li>organizzazione di seminari formativi, workshop e partecipazione in qualità di relatrice senza fini di lucro</li> <li>organizzazione di sfilate (progettazione e realizzazione)</li> </ul>																														
<b>Competenze Sportive</b>	Danza contemporanea, vela d'altura.																														

<b>Pubblicazioni</b>	"Cambiamenti-Azione collettiva e intrecci organizzativi in un'epoca di crisi", Settembre 2012, Ed. Rubettino
<b>Ricerca</b>	"Costruire valore investendo sul capitale umano", Ottobre 2012, Ed. TEH-Ambrosetti
<b>Ricerca</b>	"La mobilitazione all'interno dell'attuale scenario economico", Ottobre 2009, Ed. TEH-Ambrosetti

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30/06/2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali."*

Data: Novembre 2019