

Posizione: Direttore Membership

Candidato: Patrizia Gentile, PMP®

NOTE BIOGRAFICHE DEL CANDIDATO

Attuale Direttore Membership (anni 2017-2018)

- Membro dal 2001 del Board del PMI Rome Italy Chapter ; Responsabile :
- per il biennio 2002-2003, della Membership e delle Public Relations;
 - per l'anno 2004 della Comunicazione,
 - per l'anno 2005 dei Programmi,
 - per gli anni 2006-2007 Dir. Programs & Professional Development,
 - negli anni dal 2008- al 2015 socio Volontario del Chapter,
 - nell'anno 2016 responsabile del Comitato Marketing.

Ruoli manageriali in aziende con organizzazione complessa (Finsiel, Pirelli, Telecomitalia), in progetti di grandi dimensioni in termini economici, e in quanto multi-fornitori, multi-societari, impattanti diverse aree applicative (amministrazione, finanza, controllo, acquisti, produzione, rete). Attualmente consulente free lance.

Conoscenza di *framework* e normative quali CobiT, ITIL, ISO9001, ISO20000, ISO27001, CMMI, CMMI for Services., Lean Mgmt. In possesso di certificazione di Project Manager PMI (PMP®) dal 2000 e di certificazione ITIL Foundation V3 dal 2009.

Principali pubblicazioni: Creating Successful Projects: Essential Skills for Managing Projects – IT Version; Metodologia per i Progetti SAP BU IT Telecom; Presentazione PMI all' Assemblea Plenaria GUFPI-ISMA; H.R. & Communication Management: from Pmbok to professional best practices; Project Procurement Management: from Pmbok to professional best practices; KAST: produzione e sistemi informative; PM Slevin and Pinto Theory in IT Project – Lesson from PM; OPM3 del PMI

PROGRAMMA

Proseguimento attività avviate nel biennio 2017-2018, col supporto del Comitato Membership, che hanno concorso a far raggiungere nel 2018 al PMI Central Italy Chapter l'importante traguardo di diventare un Chapter di Categoria III (1500+ soci), e a qualificarsi come **finalista al "PMI® Chapter of the Year Award 2018"**, la competizione annuale dei Chapter del Project Management Institute.

In particolare, per rendere più «diretto» il rapporto con soci/simpatizzanti:

- Mail mensili «specializzate» di benvenuto ai nuovi soci, ai soci che hanno rinnovato l'adesione al Chapter, ai soci la cui adesione è in scadenza nel mese corrente, o nel prossimo, o tra due mesi (circa 500 mail mensili)
- Gestione casella di posta «membership» (circa 50 mail mensili di richieste info su: adesione al PMI e al Chapter, certificazioni CAPM e PMP, eventi, accesso al sito PMI e del Chapter)
- Analisi periodiche – su base mensile - dei trend di adesione al Chapter per area geografica, area di business, fascia di età, «mestiere»
- Analisi potenziali soci del Chapter e assegnazione Guest Pass
- Avvio programma di «riconoscimento» del valore della «fedeltà» all'appartenenza al Chapter
- Potenziamento stimolo e disponibilità a incontri («de visu» negli eventi del Chapter o telefonici) con soci/simpatizzanti per condividere aspettative, grado di soddisfazione, esigenze di miglioramento
- Azioni per migliorare il trend di retention,