



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	MAJA OMAR
Indirizzo	
Telefono	
E-mail	omarmaja@libero.it
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	15 giugno 1962

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) Da Aprile 2016 a oggi
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro Free Manager, Temporary Manager,
 - Tipo di azienda o settore Settore Sport, Fisioterapia, Riabilitazione, Fitness
 - Tipo di impiego Consultant
 - Principali mansioni e responsabilità Elaborazione piani commerciali, Marketing e Business Plan. Creazione e gestione reti vendita. Sviluppo progetti (servizi/prodotti/percorsi formativi). Creazione, sviluppo e definizione accordi di partnership commerciali, sponsorship. Ricerca fornitori e trattative commerciali. Progettazione e realizzazione di modelli di erogazione dei servizi in ambito customer service e formazione. Docenze nell'ambito di materie tecniche specifiche.
- Da febbraio 2020 Business Developer EULERIA Srl (COREHAB Srl): azienda italiana con sede a Trento che opera nel settore della progettazione, produzione e commercializzazione di dispositivi tecnologicamente avanzati per il mercato della riabilitazione fisica e dell'esercizio fisico preventivo con applicazioni in campo medicale, sportivo e benessere. Focus sui sw per l'analisi e la valutazione del movimento in biofeedback con i sensori inserziali e lo sviluppo di protocolli di esercizio-terapia professionale e domiciliare.
- Da aprile 2017 a gennaio m2019 Country Manager Italia DESMOTEC Srl: azienda italiana con sede a Biella. Oggi Leader nel settore delle tecnologie di allenamento isoinerziale per la preparazione atletica, la riabilitazione e la formazione specialistica.
- Date (da – a) Da Aprile 2013 a aprile 2016
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro TALAMONTI GROUP Srl – Via Buonarroti 16/b – Acquaviva Picena (Ascoli Piceno - Italia)
 - Tipo di azienda o settore Produzione e Commercializzazione. Settore Medical Device (Fisioterapia, Riabilitazione, Sport)
 - Tipo di impiego Direttore Commerciale e Marketing Italia
 - Principali mansioni e responsabilità Divisione Fisioterapia, Riabilitazione, Sport & Medicina. Elaborazione piano commerciale e Marketing della BU. Sviluppo progetto per il lancio di tecnologie innovative nel campo delle energie fisiche a sostegno delle terapie manuali. Creazione e gestione rete vendita dedicata. Definizione contrattualistica e condizioni commerciali. Sviluppo e gestione partnership e sponsor

sport professionistico. Sviluppo nuovi mercati. Membro del comitato di Direzione per la definizione nuovi progetti. Supervisione Divisioni Formazione, Comunicazione, Eventi e PR. Riporto diretto alla proprietà.

- Date (da – a) Da Aprile 2007 a Gennaio 2013
- Nome e indirizzo del datore di lavoro UNIBELL ITALIA Srl (Brand Human Tecar/INDIBA) – Via Indipendenza 27 – 23885 Calco (Lecco - Italia)
- Tipo di azienda o settore Commerciale. Settore Medical Device (Fisioterapia, Riabilitazione, Sport, Veterinaria)
- Tipo di impiego Direttore Vendite Italia
- Principali mansioni e responsabilità Gestione e sviluppo della rete commerciale per la vendita di apparecchiature CE medicali ad alta tecnologia e prodotti di consumo complementari nel settore medicina, fisioterapia, sport e riabilitazione, veterinaria piccoli e grandi animali. Attività di sviluppo del mercato in termini di copertura e ricerca nuovi business. Supervisione delle collegate attività di formazione, comunicazione/eventi e servizi alla clientela. Gestione diretta dei gruppi d'acquisto, degli opinion leaders (medici e sport professionistico). Riporto diretto alla proprietà. Sviluppo fatturato da 4,8 a 6,5 MLN di Euro.

- Date (da – a) Da Settembre 2005 a Marzo 2007
- Nome e indirizzo del datore di lavoro ATA HOTEL Spa – Via Fabio Filzi 25 – Milano (Italia)
- Tipo di azienda o settore Servizi alla persona. Settore Turistico Alberghiero
- Tipo di impiego Direttore di Divisione
- Principali mansioni e responsabilità Neonata Divisione dedicata alla strutturazione, organizzazione e/o riorganizzazione degli spazi wellness, fitness e sport, benessere, estetica nelle diverse tipologie di location (21 tra hotel, residence, resort) con obiettivo di aumento della permanenza media, della percentuale di occupazione e della vendita diretta di servizi e prodotti. Facevano riferimento alla posizione i responsabili dei singoli servizi inseriti negli hotel con interfaccia strategico con i direttori delle strutture. Attività di concerto con Studi di Architettura, Engineering e Imprese di costruzioni. Scelta dei fornitori di settore. Riporto diretto alla proprietà. Fatturato gestito 10 ml di euro.

- Date (da – a) Da Febbraio 2004 a Luglio 2005
- Nome e indirizzo del datore di lavoro GI HOLDING Spa – Via Radici 1 – Mozzo (Bergamo – Italia)
- Tipo di azienda o settore Servizi alla persona. Settore Servizi Wellness, Sport, Benessere
- Tipo di impiego Direttore Operativo
- Principali mansioni e responsabilità Obiettivo dell'incarico era lo Start up del progetto finalizzato alla costruzione e gestione di strutture con core business focalizzato sull'erogazione di servizi nel settore sport/tempo libero con la centralità dell'offerta basata sul Golf. L'incarico prevedeva la definizione dell'offerta, della comunicazione, della struttura edile, l'organizzazione del servizio, del personale, degli eventi, l'inaugurazione e il lancio commerciale della struttura di cui detenevo anche delle quote societarie. Facevano riferimento alla posizione tutti i dipendenti del centro dal Responsabile vendite ai vari Responsabili di servizio. Coordinamento delle diverse società di consulenza coinvolte. Redazione del Budget e controllo costi e ricavi. Riporto diretto all'Amm. Delegato. Fatturato gestito 2 ML di Euro.

- Date (da – a) Da Gennaio 2002 a Gennaio 2004
- Nome e indirizzo del datore di lavoro WELL NET Spa – TONIC NETWORK BENESSERE – Via Pasubio 73 – Porto d'Ascoli (Ascoli Piceno – Italia) e poi trasferita in C.so di Porta Romana 53 – Milano (Italia)
- Tipo di azienda o settore Servizi alla persona. Settore Servizi Wellness, Fitness e Sport, Benessere e Estetica.
- Tipo di impiego Direttore Vendite e Sviluppo
- Principali mansioni e responsabilità Start up che attraverso il brand TONIC-NETWORK BENESSERE esplicava la sua attività nella realizzazione o rilevazione e apertura di centri Wellness di medie grandi dimensioni (3.000-5.000 mq). Facevano riferimento alla posizione i Direttori di circa 10 centri, il Direttore Vendite servizi, il Resp.le MKT e comunicazione. Attività di budgeting di gruppo e sulle singole strutture. Riporto diretto alla proprietà. Fatturato gestito 20 ML di Euro.

- Date (da – a) Da Gennaio 1998 a Dicembre 2001
- Nome e indirizzo del datore di lavoro TECHNOGYM Spa – Via Peticari 20 – 47035 Gambettola (Forlì Cesena – Italia)

<ul style="list-style-type: none"> • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p>lavoro</p> <p>Metalmeccanica Produzione e commercializzazione attrezzature, SW e servizi settore Fitness, Wellness, Sport, Benessere, Fisioterapia, Home Fitness</p> <p>Direttore Vendite Italia Divisione BtoC</p> <p>Direzione Vendite della neonata Divisione Home Fitness canale BtoC, Vendita attrezzature Fitness di alta gamma/lusso ai privati. Facevano riferimento alla posizione l'unità di Telemarketing (21 persone) e la rete vendite composta da 12 agenti mono e plurimandatari. Gestione diretta dei Top Clients (Sport e Spettacolo). Riporto diretto alla Direzione Generale. Fatturato gestito 20 ML di Euro.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Da Gennaio 1996 a Dicembre 1997</p> <p>TECHNOGYM Spa – Via Peticari 20 – 47035 Gambettola (Forlì Cesena – Italia)</p> <p>Metalmeccanica Produzione e commercializzazione attrezzature, SW e servizi settore Fitness, Wellness, Sport, Benessere, Fisioterapia, Home Fitness</p> <p>Area Manager Area Nielsen 1</p> <p>Gestione della rete vendita di area (8 agenti) per attrezzature per i canali Fitness e Sport e Biomedical (BtoB) e Home Fitness (BtoC). Faceva riferimento alla posizione la rete vendite composta da 6 agenti monomandatari. Riporto diretto alla Direzione Vendite Italia. Fatturato gestito 12 ML di Euro.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Da Gennaio 1993 a Dicembre 1995</p> <p>TECHNOGYM Spa – Via Peticari 20 – 47035 Gambettola (Forlì Cesena – Italia)</p> <p>Metalmeccanica Produzione e commercializzazione attrezzature, SW e servizi settore Fitness, Wellness, Sport, Benessere, Fisioterapia, Home Fitness</p> <p>Agente monomandatario</p> <p>Agente di commercio per l'area di Milano (parte), Como, Varese, Lecco, Pavia per i canali Fitness e Biomedicale (B2B) e Home Fitness (B2C). Riporto diretto all'Area Manager Area Nielsen 1. Fatturato gestito 1,8 ML di Euro.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Dal 1981 al 1992</p> <p>Vari</p> <p>Soc. Sportive, Atleti, Studi di Medicina Riabilitativa, Centri Wellness/Fitness, Palestre, Scuole Elementari e Medie</p> <p>Libero Professionista e Dipendente Insegnante Ed. Fisica</p> <p>Prep. Atletico sia di squadre sportive che di atleti singoli, Riabilitatore funzionale, Istruttore, Personal Trainer, Consulente per apertura centri (progettazione, gestione, scelta dei fornitori e selezione del personale) e eventi sportivi.</p>

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio • Qualifica conseguita • Livello nella classificazione nazionale 	<p>Da Febbraio 2012 a Dicembre 2014</p> <p>Massoterapista MCB c/o ECOLIFE Training Center-Milano</p> <p>Materie scientifiche (Anatomia, Fisiologia, Biomeccanica, Posturologia, Dietetica, Psicologia)</p> <p>Materie tecniche (Tecnica di massaggio tradizionale, connettivale, miofasciale, energetico, integrato, linfodrenaggio, terapie strumentali)</p> <p>Massoterapista</p> <p>MCB R.D. 31.05.1928 n. 1334 art. 1</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio 	<p>Da Novembre 1981 a Aprile 1986</p> <p>I.S.E.F. (Istituto Superiore di Educazione Fisica) c/o Università Statale Lombardia</p> <p>Materie scientifiche (Anatomia, Fisiologia, Biochimica, Biomeccanica, Psicologia)</p> <p>Materie tecniche (Teoria dell'allenamento e prep. atletica, Riabilitazione funzionale e ginnastica)</p> <p>L'invio del presente costituisce autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi della L.675/96</p>

- Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale
- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
 - Qualifica conseguita
 - Livello nella classificazione nazionale
- Principali Corsi di Specializzazione

medico correttiva)
 Professore di Ed. Fisica
 I.S.E.F. (attuale Laurea in Scienze Motorie)

Da Settembre 1976 a Giugno 1981
 Liceo Scientifico Statale Leonardo da Vinci di Milano

Materie scientifiche e umanistiche del percorso specifico

Maturità Scientifica
 Diploma di Maturità

1996 : “Marketing Fundamentals” - CESMA (Centro Esperienze e Studi di Management).
 1998 : “La gestione dei collaboratori” - Mercuri International S.p.A.
 2000 : “Management per Direttori Commerciali” - CEGOS.
 2001 : “Problem solving & decision making” - CFMT
 2002 : “Project management” – CEGOS
 2002 : “Fondamenti di analisi di bilancio” – CFMT
 2003 : “Nuove strategie competitive – Il Marketing olistico” – CFMT
 2004 : “Sales and Marketing plane” – CFMT
 2004 : “Masters in Marketing dello sport” – STAGE UP
 2010 : “Team building: dinamiche di gruppo” – STAGE UP
 2011 : “Gestire una rete vendita indiretta” - CEGOS

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA

Italiano

ALTRE LINGUE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

Francese
 Buona
 Buona
 Buona

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

Inglese
 Scolastico
 Scolastico
 Scolastico

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

L'aver fatto sport a livello agonistico, sia di squadra che individuale e sia come atleta che come allenatore-preparatore atletico, mi ha aiutato a sviluppare la capacità di interagire con un team e con il singolo e di lavorare pianificando gli obiettivi. Quest'esperienza mi è stata utile nel percorso professionale per mettermi in relazione sia con me stesso che con l'individuo, con le sue esigenze e potenzialità, sia nel contesto delle dinamiche di un gruppo. Ritengo inoltre che i valori etici dello sport quali lealtà, onestà, sana competizione, rispetto delle regole e delle persone, siano da riproporre nel mondo del lavoro.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Il mio percorso si è sviluppato con tappe crescenti di responsabilità sia in termini di numero di persone gestite che di progetti e conseguenti obiettivi. Determinante nella mia formazione è stato entrare in una piccola azienda in crescita (Technogym) e vivere dall'interno il suo sviluppo organizzativo e la sua crescita dimensionale collaborando alla gestione di team di lavoro e budget sempre maggiori così da poter poi affrontare anche i successivi ruoli in start up di aziende o di divisioni aziendali.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE	Uso corrente dei più comuni strumenti operativi in ambiente Windows e applicativi SW speciali e dedicate
CAPACITÀ E COMPETENZE ARTISTICHE	Scrittura e fotografia come espressione artistica
ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE.	<p>Principali attività di Relatore:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2005 : "Il progetto Benessere in catena alberghiera" al WELLNESS FORUM di VERONA - 2007 e 2009 : "Il progetto d'impresa quale fonte indispensabile di informazioni per una progettazione razionale e di successo" al Corso di "Alta formazione in progettazione di centri wellness" organizzato da WELLNESS DESIGN - 2008 : Testimonianza al Master "Benessere: strategie di Marketing e comunicazione" organizzato da IL SOLE 24 ORE - 2010 e 2012 : "Le indispensabili informazioni di base per progettare il benessere: lo sviluppo del piano di business" " al Corso di "Alta formazione in progettazione di centri benessere" organizzato da WELLNESS DESIGN - 2015 al 2020 docente presso l'Ente di formazione Ecolife-Salute e benessere nell'ambito del percorso di formazione per Massoterapisti-MCB (Tecniche Fisiche Strumentali, Biomeccanica applicata, Anatomia palpatoria) <p>Interessi e Hobbies</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lettura di opere orientate alle tematiche della comunicazione e romanzi in genere. - Appassionato di sport e praticante di golf e tennis.
PATENTE O PATENTI	B