



Sesso Maschio | Data di nascita _____, Fano | Nazionalità Italiana

OCCUPAZIONE PER LA QUALE
SI CONCORRE
POSIZIONE RICOPERTA
OCCUPAZIONE DESIDERATA
TITOLO DI STUDIO
DICHIARAZIONI PERSONALI

Posizione ricoperta: Area Manager regioni Romagna, Marche, Abruzzo, Molise, Puglia, Basilicata per Zenit Italia spa

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

Da Aprile 2018 ad oggi

Amministratore società di Noleggi per scopo Turistico

Fano Noleggi srls - Via Villa Uscenti 13/A - 61032 FANO (PU)

- Socio ed amministratore società di noleggio Pulmini 9 posti ad uso turistico senza conducente.

Da 2018 ad oggi

Attività o settore Turismo - Noleggi

Area Manager

Zenit Italia Spa - Via dell'Industria 11 - San Cesario sul Panaro (MO)

- Area Manager regioni Romagna, Marche, Abruzzo, Molise, Puglia, Basilicata
Gestione dei rapporti con i Comuni e le Società di gestione del servizio idrico integrato per la vendita dei prodotti di riferimento

Da 2010 al 2017

Attività o settore Commercio - Rapporti con istituzioni

Agente di Commercio

GSM Service srl, Via Arno 10 - PIEDIRIPA (MC)

- Agente di Commercio nel settore pompaggio per acquedotti e depurazione con i Marchi DAB e ZENIT, nel mondo dell'Irrigazione con il Marchio TORO. Altri prodotti con la commerciale GSM Service srl

Da 2004 a 2010

Attività o settore Commercio

Socio d'Azienda

Pollice Verde sas, via Cingoli 2, 61032 FANO (PU)

- Vendita di Prodotti all'interno del mercato turistico; arredamenti legno, arredamenti per esterni, gestione del verde

Da 1996 a 2004

Attività o settore Commercio - Turismo

Dipendente presso Facom - Utensilerie Associate spa - Comec

Facom, Utensilerie Associate spa, Comec spa

- Responsabile della Produzione, Responsabile Reparto Spedizioni

Da 1991 a 1996

Attività o settore Industria

Dipendente presso strutture ricettive turistiche

Hotel Rivazzurra, altri Hotel

- Gestione dell'accoglienza, delle prenotazioni e delle burocrazie turistiche per turisti in entrata presso gli hotel.

Attività o settore Turismo

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Curriculum Vitae

2000 Corsi di specializzazione

Corso in programmazione neurolinguistica finalizzata alla gestione dei rapporti interpersonali ed alla creazione di situazioni di empatia con gli utenti al fine di promuovere la vendita

Corso di comunicazione social al fine di promuovere attività di vendita

Corso di gestione dei cicli di prodotto: gestione del Branding, Azioni di Marketing di prodotto, creazione dei lead e dell'opportunità legate, Vendita. Gestione del ciclo tramite programmi CRM con specifico utilizzo di Salesforce.

Da 1993 a 1994 Università degli Studi "Carlo Bo" Urbino

Frequentato un anno di università presso UNIURB Facoltà di Economia e Commercio poi sospesa

Da 1988 a 1992 ITC "Battisti" Fano

Frequentato Istituto Tecnico Commerciale Battisti sezione IGEA

DIPLOMA DI RAGIONERIA con Votazione 38/60

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre ITALIANO

Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	A1/2	A1/2	A1	A1	A1
Francese	A1/2	A1/2	A1	A1	A1

Competenze comunicative ▪ L'esperienza lavorativa e associative i corsi realizzati, ed i rapporti interpersonali hanno maturato in me una ottima predisposizione alla comunicazione personale e pubblica. Il Rispetto nelle persone, il rispetto dei ruoli, maturati negli stessi ruoli rendono consapevole e bilanciato il modus comunicativo.

Competenze organizzative e gestionali ▪ Una naturale predisposizione matematica anche rafforzata negli anni di scuola ed in alcuni corsi matematici ed informatici, rendono il mio modus operandi particolarmente metodico e funzionale; questo fa sì che eventuali mansioni affidatemi tendono ad avere basi solide e costruzione di obiettivi. Ottima predisposizione al problem solving
 ▪ Il rispetto nei rapporti personali e la valorizzazione degli stessi hanno la tendenza ad un coinvolgimento delle persone che mi affiancano o che comunque perseguono fini comuni, che spesso comportano la creazione di gruppi di lavoro volti al conseguimento di obiettivi.
 ▪ Maturati forti competenze organizzative negli 8 anni alla presidenza della Proloco Fanum Fortunae avendo organizzato manifestazioni di grande interesse cittadino e di livello internazionale come la Fanum Fortunae - La Fano dei Cesari, il Natale Più,

Competenze professionali ▪ Gestione delle Vendite conseguita tramite l'esperienza e studi
 ▪ Gestione economica delle attività conseguita con gli studi
 ▪ Propensione organizzativa conseguita nelle esperienze lavorative e associative
 ▪ Gestione dei cicli di vendita del prodotto: Branding, ricerca dei lead, azioni di Marketing, creazione delle opportunità, Vendita
 ▪ Padronanza dei sistemi informatici e dei programmi Office, Programmazione Wordpress, gestione vendite salesforce
 ▪ modus operandi metodico e finalizzato all'ottenimento dei risultati con propensione al lavoro partecipato

Curriculum Vitae

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Autonomo	Autonomo	Autonomo	Base	Autonomo

- buona padronanza degli strumenti Microsoft Office ed altri strumenti software ed hardware
- buona conoscenza del mondo internet e del mondo social utilizzato anche come strumento di comunicazione con base professionale

Altre competenze ▪ .buona predisposizione al problem solving ad ogni livello

Patente di guida Patente di tipo B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Pubblicazioni	<p>Da sempre attivo nel mondo Associativo dall'età di 14 anni, dapprima nel mondo SCOUT fino a divenirne caposquadriglia, poi nei mondi Giovanili ACR ed ACG, poi come educatore Catechista per bambini delle elementari presso la Parrocchia di Ponte Metauro, poi ancora nel mondo Associativo di Quartiere fino ad arrivare alla creazione, ed alla gestione da presidente della Proloco Fanum Fortunae tramite la quale sono stati realizzati eventi ad attività per la città di Fano con importanza di livello internazionale. Nel ruolo da presidente della Proloco sono stato attivo nella salvaguardia del Patrimonio immateriale con attività di sostegno di associazioni presenti nei vari quartieri della città, attività di sostegno turistico alla città stessa, sempre tramite opera di volontariato. Vice-presidente UNPLI (Unione Proloco) con l'intento della salvaguardia dell'intero territorio provinciale. Organizzazione di Incontri sul Patrimonio Immateriale Locale Organizzazione di attività inerenti la Sicurezza con la Questura di PU Organizzazione di eventi Turistici di carattere internazionale come la Fanum Fortunae-Fano dei Cesari, il Natale Più, Ingirperfan, etc.</p>
Presentazioni	
Progetti	
Conferenze	
Seminari	
Riconoscimenti e premi	
Appartenenza a gruppi / associazioni	
Referenze	
Dati personali	
Menzioni	
Corsi	
Certificazioni	

CONS. PESONALI

Il modo lavorativo mi ha reso consapevole dell'importanza di sapersi mettere in gorco ma sempre nell'assoluto rispetto delle persone e dei ruoli:
 La mia prima esperienza lavorativa mi ha regalato molte soddisfazioni passando da ruolo di semplice verniciatore a responsabile della produzione aziendale, in una azienda di livello Internazionale come Utensilerie Associazione Spa. Le metodologie delle multinazionali che non fanno molto guardare alle persone ed una possibilità Familiare mi ha portato ad aprire con i miei genitori una azienda che lavorava a contatto con il mondo turistico (a me congeniale) dal nome Pollice Verde sas.
 Dopo un diverse vicissitudini assunto in Giessemme Service con una continuità in alcuni precedenti servizi, nello specifico con le funzioni di Agente di Commercio; rimango sempre particolarmente attivo nel mondo associativo.
 Negli ultimi anni ho maturato grandi esperienze, sia in campo associativo, che in campo lavorativo con il nuovo incarico da Area Manager.
 Tutte queste esperienze, oltre alle doti professionali, hanno maturato nella mia persona ottime doti di relazione personale e di gruppo, doti nella creazione di empatia con le persone, doti organizzative e di leadership votata alla valorizzazione dei gruppi di lavoro.