

MODELLO EUROPEO PER IL CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	SPERANZA FILIPPO
Indirizzo	VIA SANTA CANDIDA N2
Data di nascita	08/07/1972
Telefono	3454956952
E-mail	FILIPPOSPERANZA.POSTA@GMAIL.COM
Nazionalità	ITALIANA

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (LUG 2013 – APR 2019)
 - Nome dell'azienda e città
 - Tipo di società/ settore di attività
 - Posizione lavorativa
 - Principali mansioni e responsabilità
- ACCOUNT TERRITORIALE MERCATO AUTOMOTIVE**
FINDOMESTIC BANCA SPA SEDE BARI
SETTORE RETAIL LEASING INSURANCE
RESPONSABILE RELAZIONI NELLE PROV. BRINDISI TARANTO BARI SUD EST
ACQUISIZIONE –GESTIONE-SVILUPPO DELLE RELAZIONI COMMERCIALI SPECIFICHE IN
AMBITO MERCATO AUTOMOTIVE
- Date (2008 – 2013)
 - Nome dell'azienda e città
 - Tipo di società/ settore di attività
 - Posizione lavorativa
 - Principali mansioni e responsabilità
- ACCOUNT TERRITORIALE MERCATO AUTOMOTIVE**
FINDOMESTIC BANCA SPA SEDE BARI
SETTORE RETAIL LEASING INSURANCE
RESPONSABILE RELAZIONI PER TUTTA LA PROV. BARI
ACQUISIZIONE –GESTIONE-SVILUPPO DELLE RELAZIONI COMMERCIALI SPECIFICHE IN
AMBITO MERCATO AUTOMOTIVE
- Date (2005-2008)
 - Nome dell'azienda e città
 - Tipo di società/ settore di attività
 - Posizione lavorativa
 - Principali mansioni e responsabilità
- INCARICATO COMMERCIALE VEICOLI**
FINDOMESTIC BANCA SPA SEDE BARI
SETTORE RETAIL LEASING INSURANCE
RESPONSABILE RELAZIONI PER TUTTA LE PROV. BARI E MATERA
ACQUISIZIONE –GESTIONE-SVILUPPO DELLE RELAZIONI COMMERCIALI SPECIFICHE IN
AMBITO MERCATO AUTOMOTIVE
- Date (2002 – 2005)
 - Nome dell'azienda e città
 - Tipo di società/ settore di attività
 - Posizione lavorativa
 - Principali mansioni e responsabilità
- INCARICATO COMMERCIALE GENERALISTA**
FINDOMESTIC BANCA SPA SEDE BARI
SETTORE RETAIL LEASING INSURANCE
RESPONSABILE RELAZIONI PER TUTTA LA PROV. DI MATERA
ACQUISIZIONE –GESTIONE-SVILUPPO DELLE RELAZIONI COMMERCIALI IN AMBITO
VEICOLI ED HABITAT

- Date (2000 – 2002)
- Nome dell'azienda e città
- Tipo di società/ settore di attività
 - Posizione lavorativa
- Principali mansioni e responsabilità

ANALISTA DEL RISCHIO DI CREDITO
 FINDOMESTIC BANCA SPA SEDE BARI
 DIREZIONE ANALISI CREDITI
 ANALISTA CREDITI
 VALUTAZIONE CREDITI FINALIZZATI

- Date (1998 – 2000)
- Nome dell'azienda e città
- Tipo di società/ settore di attività
 - Posizione lavorativa
- Principali mansioni e responsabilità

GESTORE RISCHIO AVANZATO
 FINDOMESTIC BANCA SPA SEDE BARI
 DIREZIONE RISCHIO
 GESTORE RECUPERI
 GESTIONE RISCHIO AFTER SALES IN FASE AVANZATA

- Date (1996 – 1998)
- Nome dell'azienda e città
- Tipo di società/ settore di attività
 - Posizione lavorativa
- Principali mansioni e responsabilità

GESTORE RISCHIO AVANZATO
 FINDOMESTIC BANCA SPA SEDE ROMA
 DIREZIONE RISCHIO
 GESTORE RECUPERI
 GESTIONE RISCHIO AFTER SALES IN FASE AVANZATA

- Date (1995 – 1996)
- Nome dell'azienda e città
- Tipo di società/ settore di attività
 - Posizione lavorativa
- Principali mansioni e responsabilità

GESTORE RECUPERO CREDITI
 FINDOMESTIC BANCA SPA SEDE SASSARI
 DIREZIONE RISCHIO
 INCARICATO AFTER SALES
 ANALISI E GESTIONE DEL RISCHIO AFTER SALES

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

Maturate nel corso della vita e della propria esperienza lavorativa, anche se non supportata da attestati o da certificati ufficiali.

MADRELINGUA

ITALIANO

TITOLO DI STUDIO CONSEGUITO

ALTRE LINGUE

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

MATURITÀ SCIENTIFICA

INGLESE

BUONA
 BUONA
 BUONA

CAPACITÀ E COMPETENZE

RELAZIONALI

Mettere in evidenza la propria propensione ai rapporti interpersonali, soprattutto per posizioni che richiedono il lavoro in team o l'interazione con la clientela o partner aziendali.

La ventennale attività sul territorio, destinata alla gestione delle relazioni tra mercato di riferimento e la Banca da me rappresentata hanno permesso un naturale sviluppo di capacità relazionali e competenze sia in ambito di comunicazione che in ambito di mediazione. La natura delle relazioni intrattenute negli anni e sempre in un contesto di sviluppo commerciale, ha generato una ottima conoscenza di tecniche di vendita , marketing e comunicazione oltre allo sviluppo di necessarie capacità di team building e di mediazione.

CAPACITÀ E COMPETENZE

ORGANIZZATIVE

Esplicitare le capacità acquisite nell'eventuale coordinamento di altre persone o se incaricato di gestire progetti in contesti aziendali complessi e articolati.

L'ESPERIENZA LAVORATIVA MI HA PERMESSO NEGLI ANNI DI GESTIRE OBIETTIVI E PROGETTI SIA INDIVIDUALI CHE DI TEAM, DI OCCUPARMI DI COORDINARE GRUPPI DI COLLABORATORI INTERNI COSÌ COME DI COORDINARE AZIONI SU DEALERS PRESENTI SUL MERCATO DI RIFERIMENTO. LA PROGRAMMAZIONE E LA CAPACITÀ DI ANALISI PREVENTIVA E CONSUNTIVA SONO ALLA BASE DELLA PREPARAZIONE TECNICA INDISPENSABILE PER POTER GESTIRE LE RELAZIONI COMMERCIALI SU AMPI TERRITORI. LA CAPACITÀ ORGANIZZATIVA E' ALLA BASE DI TUTTE LE ATTIVITÀ DI RELAZIONE COMMERCIALE CHE SEGUO DA ANNI. LA CAPACITÀ DI INNOVAZIONE , DI PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI CONTINUE E NUOVE AZIONI DI MARKETING RAPPRESENTA LA BASE DELLA MIA ATTIVITÀ

Gioia del Colle 04-04-2019