



ALBERTO MARCHESIN

Indirizzo : Piazza Caduti di Nassirya n. 5 – 28851 Borgo San Giovanni (LO)

Cell. +39.338.4097067 Aziendale: +39.338.5740302

email : albertomarchesin@alice.it

Nato a : Lodi il 09.09.1963

Istruzione e Formazione : Diploma di Ragioneria (1982), Corsi di aggiornamento: NEGOZIAZIONE AZIENDALE GRANDI CLIENTI (2000 - 2015), Corsi Annuali aggiornamento ISVAP fino al 2012.

Lingue : Inglese (Discreto), Francese (Scolastico), Italiano Madrelingua

ESPERIENZE PROFESSIONALI

ACCOUNT RETE BANCHE

AGOS Spa – Milano

Gennaio 2015 – ad oggi

Gestione delle Filiali di più Aree, relative ad alcune Banche che distribuiscono i prodotti finanziari di Agos. Monitoraggio ed orientamento ai risultati presso le Filiali; confronti periodici con Responsabili di Filiale e di Area per la pianificazione ed il raggiungimento degli obiettivi commerciali.

COORDINATORE RETE ESATTORIALE

AGOS DUCATO Spa – Milano

Febbraio 2012 – Dicembre 2014

Dal mese di febbraio 2012, il personale della controllata “Soluzio Quinto spa” è confluito nella Capogruppo. Gestione dei rapporti comm.li con Agenzie di Recupero Crediti del Nord-Est (Lombardia, Trentino, Veneto, Friuli, Emilia-Romagna). Verifica ed orientamento agli obiettivi. Monitoraggio procedure del credito.

REGIONAL SALES MANAGER

SOLUZIO QUINTO FINANZIARIA SpA – Gruppo Agos Ducato - Milano

Ottobre 2008 - Febbraio 2012

Servizi Finanziari, specializzazione nella cessione del quinto dello stipendio e delega di pagamento

Principali Compiti :

Definizione del Budget di vendita con responsabilità su obiettivi/Definizione ed applicazione strategie di vendita nel rispetto delle policies aziendali /Recruitment e formazione Agenti di vendita/Coordinamento rete di vendita Agenziale e Bancaria (Filiali appartenenti al gruppo **Banco Popolare**). Expediting pratiche di cessione quinto e delega, su rete bancaria.

Gestione Struttura :

Agenti mono mandatarî (5risorse), Agenti pluri mandatarî (8 strutture), Interfaccia Capi Area retail bancario (500 filiali circa)

Goals :

- Incremento turnover Area da 13 Mil Euro a 22 Mil Euro in 15 mesi
- Potenziamento della rete di vendita da 6 a 13 risorse
- Fidelizzazione del parco agenti (raddoppio agenti monomandatarî)
- Apertura uffici direzionali a Milano

RESPONSABILE AREA VENDITE (Lombardia sud, Liguria e Toscana)
MAPRE Srl – Gruppo Arcobaleno Spa – Lodi (Lo)
Gennaio 2005 – Ottobre 2008

Produzione elementi prefabbricati (Pareti, Solai, etc.)
50 dipendenti + indotto (rete agenziale), Turn over c.a. 25 Mil Euro

Principali Compiti :

Definizione del Budget di vendita con responsabilità su obiettivi/Definizione ed applicazione strategie di vendita nel rispetto delle policies aziendali /Supporto tecnico a clienti/Coordinamento rete di vendita Agenziale/Vendita diretta grandi clienti/Expediting forniture grandi clienti.

Gestione Struttura :

Agenti pluri mandatari (7 risorse)

Goals :

- Acquisizione contratto di fornitura solai e pareti ampliamento fiera Genova 1,0 Mil Euro
- Acquisizione contratto di fornitura solai e pareti ampliamento porto Arenzano 0,4 Mil Euro
- Incremento portafoglio aree del 60%

RESPONSABILE FILIALE DI MILANO

SILF SpA – Gruppo Banca Lombarda ora UBI (con altri colleghi da Fidelity) - Milano
Aprile 2003 - Dicembre 2004

Finanziaria di credito al consumo e concessione leasing autoveicoli tramite concessionari convenzionati
60 dipendenti + indotto (rete agenziale), Turn over c.a. 60 Mil Euro

Principali Compiti :

Definizione del Budget di filiale con responsabilità su obiettivi/Gestione risorse dirette ed indirette/
Definizione ed applicazione strategie di vendita nel rispetto delle policies aziendali/Coordinamento rete esterna di vendita/Gestione clienti direzionali/Gestione autonoma di erogazione del credito con limite di 25 Mila Euro per pratica

Gestione Struttura :

Commerciale (2 comm Senior + 2 Junior), Back Office (2 addetti processing), Back office amministrativo (1 addetto)

Goals :

- Potenziamento struttura commerciale con inserimento 2 commerciali (1 Sr + 1 Jr)
- Incremento portafoglio del 60% (da 1,5 Mil Euro a 2,4 Mil Euro)

RESPONSABILE FILIALE MILANO SUD

FIDITALIA SpA – Gruppo Società Generale – Milano.
Novembre 1999 - Marzo 2003

Finanziaria di credito al consumo
600 dipendenti, Turn over c.a. 200 Mil Euro

Principali Compiti :

Definizione del Budget di filiale con responsabilità su obiettivi/Gestione risorse dirette ed indirette/
Definizione ed applicazione strategie di vendita nel rispetto delle policies aziendali/Coordinamento rete esterna di vendita/Gestione clienti direzionali/Gestione autonoma di erogazione del credito con limite di 20 Mila Euro per pratica

Gestione Struttura :

Commerciale (1 comm Senior), Back Office (1 addetto processing)

Goals :

- Start up filiale di Milano sud
- Acquisizione portafoglio primo esercizio 1,5 Mil Euro
- Incremento annuale del turnover a 2,5 Mil Euro anno

COMMERCIALE

FINCONSUMO BANCA SPA – ora SANTANDER CONSUMER BANK

Gennaio 1992 – Ottobre 1999

Finanziaria di credito al consumo. Commerciale senior per le prov. di Milano, Lodi, Cremona, Piacenza.

Dal 1985 al 1992 **FACTORIT spa** – società di factoring.

HOBBIES: Volontario del soccorso C.R.I. abilitato per l'automedica 118. Lettura/scrittura.

SKILLS : Strategical, tactical & commercial planning, focus self management, self motivated, team building approach to problem solving, top performer, top communicator, leadership

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 del Dlgs. 196/2003