

CURRICULUM VITAE

GIOVANNI ALBERTO SALA

Cellulare: 3481301576

E-mail: giovanni.alberto.sala@gmail.com

PROFILO PROFESSIONALE

Pluriennale e consolidata esperienza in amministrazione, sviluppo e organizzazione aziendale presso importanti realtà societarie dove mi occupo della pianificazione e della strategia organizzativa prevalentemente con riferimento ad obiettivi di business da raggiungere e reperimento delle risorse necessarie. Abilità nel capire le problematiche aziendali e predisporre le strategie di miglioramento. Professionista polivalente con esperienza che miscela competenze trasversali quali amministrative, fiscali, finanziarie, legali, commerciali e di comunicazione. Capace di ideare nuove e concrete strategie di penetrazione al servizio del profitto dell'azienda e della soddisfazione del cliente. Approccio analitico e manageriale, capace di bilanciare le esigenze di business con le esigenze tecnico-progettuali dell'azienda. Abituato a lavorare in condizioni di stress legate a particolari situazioni di criticità. Capacità di Leadership in contesti di ampio raggio e spiccata attitudine relazionale volta, soprattutto, a comprendere ed anticipare le esigenze dell'interlocutore e a stabilire un rapporto caratterizzato da empatia e fiducia.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Da Maggio 2017 a Oggi	L.F. Consulting srl Consulenza Aziendale e del Lavoro	Parma (PR)
Da Gennaio 2017 a Aprile 2017	Area Broker Consulting srl Responsabile Amministrativo Filiale di Parma	Parma (PR)
Da Febbraio 2015 a Dicembre 2016	PIER PAOLO PARMEGGIANI ASSICURAZIONI Amministrazione e sviluppo commerciale	Parma (PR)

Principali Responsabilità

Nuova agenzia assicurativa con importanti e prestigiose compagnie in cui mi sono occupato dell'organizzazione iniziale. Ho predisposto uno speciale foglio di calcolo per gestire la contabilità giornaliera. Ho superato il corso IVASS per l'iscrizione alla sezione "E. Mi occupo di tutta la parte contabile ed amministrativa, dei rapporti con le banche e, dal punto di vista commerciale, del contatto e sviluppo dei clienti.

Da Ottobre 2014 a Aprile 2015	AMMINISTRATORE PROVVISORIO P.R.T. Parma Risk Transfer	Parma (PR)
-------------------------------	--	------------



Principali Responsabilità

Amministratore Provvisorio nominato con atto notarile con responsabilità della gestione ordinaria. La società era un'agenzia assicurativa il cui agente si era dimesso. Ho proceduto alla riconsegna alle tre compagnie assicurative mandanti delle agenzie, recupero dei crediti e organizzazione contabile affidata a professionista esterno. Organizzazione di tutti gli adempimenti fiscali. Studio della strategia da adoperare, con studio legale, al fine di traghettare la società verso la liquidazione.

Da Ottobre 2014 a Febbraio 2015

ASSIGEST PARMA SRL

Amministrazione

Parma (PR)

Principali Responsabilità

In questa società mi sono occupato del controllo della situazione contabile e delle sue scritture da gennaio a settembre. Poi ho organizzato tutta la documentazione e predisposto le scritture per la redazione del bilancio. Pianificazione dei passaggi dei 15 dipendenti seguito cambio agenzia assicurativa. Rapporti con le banche e con i professionisti contabili e paghe. Organizzazione della documentazione per le certificazioni e la predisposizione dell'assemblea per la messa in liquidazione.

Da Marzo 2013 a Maggio 2013

**RESPONSABILE AMMINISTRATIVO & SVILUPPO COMMERCIALE
COLORIFICIO FIDENTINO**

Fidenza (PR)

Principali Responsabilità

Responsabile del controllo amministrativo e della risoluzione dei problemi dei crediti e debiti della struttura. Analisi della contabilità e della gestione del bilancio. Rapporti con le banche per la ristrutturazione dell'attività con gestione delle criticità passate e presentazione di pratiche e relazioni che creino la provvista per lo sviluppo immediato e futuro dell'attività. Pianificazione di breve e lungo termine anche al fine di conservare, difendere e sviluppare il brand. Sviluppo commerciale nel settore dei servizi per privati, aziende ed enti di pavimenti in legno nuovi, ristrutturazione di pavimenti antichi, finiture d'interni sia come tinteggio che in ambito decorativo. Sviluppo progetto Conservazione di beni di pregio con professionisti, autorizzati dalla Sovrintendenza dei Beni Culturali. Contatti con Enti e sviluppo commerciale. Pratiche amministrative per iscrizioni albo fornitori enti in varie regioni d'Italia. Progetto organizzativo di sviluppo. Progetto rifacimento sito internet, costruzione e inserimento contenuti. Gestione implementazione contenuti. Creazione data base e gestione comunicazione. Nuovo progetto di sviluppo 2014-2018 con presentazioni e relazioni a banche, enti, clienti e fornitori.

Da Giugno 2013 a Ottobre 2013

**RESPONSABILE AMMINISTRATIVO & SVILUPPO COMMERCIALE
RIVOTTI MAURIZIO snc**

Noceto (PR)

Principali Responsabilità

Riorganizzazione aziendale di Hardware e Software, reti, connessioni, cloud, dispositivi e esternalizzazione dati a norma di legge. Contatti con Enti e sviluppo commerciale. Pratiche amministrative per iscrizioni albo fornitori Enti Pubblici in varie regioni d'Italia. Progetto organizzativo di sviluppo. Progetto rifacimento sito internet, costruzione e inserimento contenuti. Creazione di 100 presentazioni di lavori. Creazione data base e gestione comunicazione.



Dal 2009 a 2012

AMMINISTRATORE & BUSINESS DEVELOPER

MONTI DI PARMA S.r.l

Palanzano (PR)

Azienda specializzata nella selezione di prodotti alimentari D.O.P.

Principali Responsabilità

Responsabile dello start-up dell'azienda, ho creato il brand e la corporate identity societaria contribuendo a creare negli anni un alto e tangibile valore economico. Specializzato nella pianificazione e controllo di tutte le attività dell'impresa, e nell'assunzione delle decisioni più importanti. Mi occupo della pianificazione della strategia organizzativa prevalentemente con riferimento agli obiettivi da raggiungere e reperimento delle risorse necessarie.

Gestione dei rapporti con i clienti e i fornitori più importanti garantendo l'intervento diretto in caso di problematiche interne.

Definizione del Business Plan e della strategia per raggiungere target di fatturato a breve/ medio e lungo termine.

Pianificazione di tutte le azioni commerciali, programmando gli interventi in funzione della tipologia di clientela con l'obiettivo di ampliare il portafoglio clienti e fidelizzare i clienti in essere.

Organizzazione e gestione di circa 80 fiere ed eventi del settore e contatti con stampa.

Dal 2005 al 2009

AMMINISTRATORE DELEGATO

TENUTA DI VAIRO S.r.l.

Palanzano (PR)

Principali Responsabilità

Responsabile della riconversione e ristrutturazione della tenuta con l'obiettivo di ottimizzare le performance, ridurre i costi di gestione, aumentare il fatturato aziendale e la quota di mercato dell'azienda nel settore di riferimento

Direzione commerciale e gestione start-up di un progetto immobiliare di sviluppo integrato, tra allevamento e azienda agricola, garantendo il raggiungimento degli obiettivi aziendali nei tempi prefissati.

Sviluppo e mantenimento di un efficace ed efficiente assetto aziendale con riferimento a pianificazione, responsabilità legali e di bilancio, manutenzione, sicurezza, budgeting e controllo costi.

Ristrutturazione, organizzazione e gestione dell'allevamento per il conseguimento dei nuovi obiettivi aziendali in termini di fatturato e di margine.

Ricerca di nuovi partners e fondi d'investimento e apertura a nuovi mercati (Francia e Spagna).

Supporto amministrativo con riferimento a contabilità generale, fatturazione e gestione clienti.

Responsabile degli adempimenti degli obblighi di legge (normativa macelli e riferimenti per contributi comunitari).

Implementazione di una gestione logistica razionale e verificabile, garantendo la gestione delle attività nell'ottica di un miglioramento continuo della soddisfazione del cliente.

Gestione contatti con giornalisti, enti pubblici, biblioteche e pinacoteche definendo obiettivi e destinatari della comunicazione esterna.

Realizzazione di uno spazio espositivo di circa 600 mq per la valorizzazione della storia della famiglia.



Dal 2003 al 2009

AZIMUT CONSULENZA S.p.A
PARTNER e socio al 2009 Parma

Principali Responsabilità

Responsabile dell'organizzazione e gestione del portafoglio clienti.

Definizione e gestione delle strategie commerciali di sviluppo della società:

- Predisposizione del piano di incremento della clientela
- Promozione di azioni di contatto e di vendita di nuovi servizi.
- Promozione di azioni di fidelizzazione dei clienti acquisiti.

Verifica del piano commerciale e predisposizione di azioni correttive suggerendo soluzioni di risparmio gestito, fondi, investimenti azionari, obbligazioni e altri servizi in base alle esigenze del cliente.

2004 - Illustrazione ai clienti degli aspetti legali e di investimento della quotazione in borsa di Azimut.

Responsabile di zona per la formazione ed affiancamento dei nuovi partner.

Incarichi specifici della sede per controlli interni riportando al Direttore Generale.

ULTERIORI ESPERIENZE PROFESSIONALI

2012

CONSULENTE ESTERNO

Responsabile gestione e vendita di una società S.r.l. da tempo inattiva.

Gestione di tutti gli adempimenti ed aggiornamenti di legge, contatti con i professionisti, reperimento del compratore, stesura del compromesso e di tutti i documenti necessari e successiva formalizzazione dell'atto di vendita.

Dal 1995 al 2003

ZURICH INVESTMENT SIM S.p.A
MANAGER assicurazioni e servizi Finanziari

Promotore finanziario con creazione e gestione del portafoglio.

Supervisore per la filiale di Parma per la formazione ed affiancamento dei nuovi inseriti.

Capo Team per lo sviluppo di un nuovo software per la gestione del portafoglio.

Manager per lo sviluppo della struttura (da 4 a 35 collaboratori) con apertura di un ufficio a Piacenza.

Manager con responsabilità di riunioni formative, di area e convegni clienti.

Organizzazione e gestione della rete di agenzie.

Organizzazione e gestione della rete commerciale.

Dal 1990 al 1995

STUDIO RAG. MAURIZIO SALA

Contabilità generale - rapporti con le banche - Consegne documentazione riservata.

Rapporti con uffici pubblici e Tribunali nell'area Lombardia - Veneto - Piemonte.

Sindaco in S.r.l



ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1989	Diploma di Perito Agrario presso Istituto Tecnico di Limbiate
1984-1988	Istituto Tecnico Agrario Sperimentale - Camillo Rondani - Parma
1984-1988	Collegio Salesiani San Benedetto - Parma
2014	Corso e iscrizione Registro Unico Intermediari
2011	Corso di Inglese APP2 - BrushUp presso InLingua - Parma
2011	Corso Marketing - Comunicazione - Vendita - Bogiatto Group
2009	Idoneità al commercio alimentare
2007	Responsabile Sicurezza ambientale e nelle produzioni agricole Prevenzione e protezione dagli incendi - Primo Soccorso Responsabile Servizio di prevenzione e protezione
2006	Corso di Spagnolo - InLingua- Parma
2005	Gestire e Organizzare un Convegno
2004	Gestione del Portafoglio 3 modulo SDA Bocconi
2001	Gestione del Portafoglio 2 modulo SDA Bocconi
2000	Gestione del Portafoglio 1 modulo SDA Bocconi
1999	Comunicazione multimediale - Gestione Gruppi di Successo
1998	Saper parlare in Pubblico-Avanzato - corso Manager "Everest"
1997	Strategie per vincere - Professional mailing
1996	Asset Allocation - Basi per la carriera manageriale
1995	Marketing e Comunicazione
1994	Corso di lingua Inglese presso InLingua Cheltenham (UK)
1993	Corso di lingua inglese e francese presso InLingua Milano

COMPETENZE LINGUISTICHE ED INFORMATICHE

Conoscenza delle seguenti lingue:

Inglese: Operatività - European council B1 2.30

Spagnolo : Base - European Council A2 1.30

Francese: Base European Council A2 1.30

Ottima conoscenza dei programmi Office.

DATI PERSONALI

Nato il 4 Febbraio 1969 a Milano Indirizzo: Via De Chirico, 19 - 43123 Parma

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del D.lgs. 196 del 30 giugno 2003

GIOVANNI ALBERTO SALA

