



# Ministero della Giustizia

## Sistema Informativo del Casellario Certificato del Casellario Giudiziale (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)

CERTIFICATO NUMERO: 105637/2021/R

Al nome di:

Cognome

**MONTAGNA**

Nome

**PAOLO**

Data di nascita

**08/02/1996**

Luogo di Nascita

**MILANO (MI) - ITALIA**

Sesso

**M**

sulla richiesta di:

**INTERESSATO**

per uso:

**RIDUZIONE DELLA META' DELL'IMPOSTA DI BOLLO E DIRITTI: PER ESSERE ESIBITO IN  
OCCASIONE DI CANDIDATURA ELETTORALE (ART. 1 COMMA 14 LEGGE 3/2019)**

Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

**NULLA**

ESTRATTO DA: CASELLARIO GIUDIZIALE - PROCURA DELLA REPUBBLICA PRESSO IL TRIBUNALE DI MILANO

MILANO, 17/08/2021 08:56

IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO  
( DE PANFILIS LAURA )

Il presente certificato non può essere prodotto agli organi della pubblica amministrazione o ai privati gestori di pubblici servizi della Repubblica Italiana (art. 40 D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445), fatta salva l'ipotesi in cui sia prodotto nei procedimenti disciplinati dalle norme sull'immigrazione (d.lgs. 25 luglio 1998, n. 286). Il certificato è valido se presentato alle autorità amministrative straniere.



**\*\* AVVERTENZA \*\***

Certificato del casellario giudiziale - (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313) - al nome di:

**Cognome**  
MONTAGNA

**Nome**  
PAOLO

**Luogo di Nascita**  
MILANO

**Data di nascita**  
08/02/1996

**Sesso**  
M

**Paternità**

**Codice Fiscale**  
MNTPLA96B08F205D

Si attesta che nella Banca dati del Casellario Europeo NULLA risulta.



# PAOLO MONTAGNA

Data di nascita: 08/02/1996

Nazionalità: Italiana

Residenza: Milano

Stato civile: Celibe

Cellulare: 3386542913

E-mail : [paul.montagna8@gmail.com](mailto:paul.montagna8@gmail.com)



## Riepilogo personale:

Ho iniziato la mia carriera scolastica frequentando il Liceo Scientifico Elio Vittorini, dove mi sono diplomato con voto 73/100. In seguito, ho deciso di continuare gli studi presso l'Università degli Studi di Milano-Bicocca, scegliendo la facoltà di Economia e Commercio. Da questo momento in poi, ho intrapreso la mia carriera lavorativa in parallelo a quella scolastica, dedicando il tempo restante ad interessi personali quali finanza e sport. In questi anni, come si denota dal mio curriculum, ho maturato una grande esperienza in ambito commerciale, focalizzata ovviamente sul raggiungimento di obiettivi, personali e collettivi, anche in qualità di team leader, rapportandomi direttamente con il responsabile commerciale. Ciò ha fatto sì che sviluppassi una forte propensione verso la fidelizzazione e la soddisfazione del cliente, attraverso una comunicazione efficace volta al problem solving, sia tramite telemarketing che a diretto contatto. Ho infine conseguito la laurea a marzo 2020 con voto 96/110, portando come tesi un trattato sull'innovazione tecnologica in atto nel mondo della mobilità. Ho maturato inoltre una forte attitudine allo studio dei mercati finanziari, sia a livello individuale per la gestione in proprio degli investimenti che tramite la frequenza di corsi specifici (OVB spa) finalizzati al conseguimento dell'attestato di consulente finanziario. Attualmente sono alla ricerca di un'azienda con un progetto interessante, che creda fortemente nella formazione e nella crescita professionale delle proprie risorse. La mia ambizione e la mia intraprendenza mi portano a voler mettere in pratica le conoscenze acquisite nell'arco della mia carriera, sia scolastica che lavorativa, inerenti all'analisi strategica dei dati ed alla gestione oculata degli stessi, volta al conseguimento degli obiettivi aziendali ed individuali. Ciò che posso inoltre offrire all'azienda è la massima disponibilità a viaggiare, sia in Italia che all'estero, per intrattenere rapporti di rappresentanza commerciale con altre aziende clienti/fornitrici.

## Istruzione e formazione:

- **Data:** 2015/2020 Università degli Studi Milano-Bicocca. *Dottore in Economia e Commercio* (laureato con voto 96/110)
- **Data:** 2010/2015 Liceo Scientifico statale Elio Vittorini (diplomato con voto 73/100)

## Esperienza lavorativa:

- **Data:** giugno 2020/attualmente – **Consulente di vendita presso Overdrive s.r.l.**  
*Principali attività e responsabilità:* Entrato a far parte della nuova concessionaria multimarca di via dei Missaglia, ho deciso di continuare il mio percorso da venditore del marchio Peugeot, vista anche la mia esperienza pregressa nel brand. Questa opportunità professionale mi ha dato la possibilità di gestire sempre con maggior autonomia i rapporti con il mio portafoglio clienti, potendo proporre loro prodotti finanziari/assicurativi sia di casa madre che di altre società.
- **Data:** maggio 2019/marzo 2020 – **Venditore presso Peugeot Filiale Milano**  
*Principali attività e responsabilità:* All'interno dell'azienda, mi occupavo di guidare il cliente nella sua esperienza in Peugeot, partendo dall'approccio iniziale in concessionario, fino ad arrivare all'acquisto finale. Il mio ruolo era fondamentale per trasmettere il valore e la vision del marchio, che negli ultimi anni, grazie ad ingenti investimenti dal punto di vista tecnologico e di qualità dei materiali, si sta facendo spazio tra i top brands del settore. Ovviamente, per fidelizzare il cliente ed assisterlo anche nel post-vendita, casa madre prevedeva che vendessi anche tutti i servizi annessi, quali: finanziamenti, assicurazioni, estensioni di garanzia e pacchetti di manutenzione.
- **Data:** luglio 2018/maggio 2019 – **Remarketing Sales Advisor presso CarNext Italia s.r.l.** (a brand by LeasePlan).  
*Principali attività e responsabilità:* Presso la multinazionale LeasePlan, mi sono dedicato alla vendita B2C tramite telemarketing dei veicoli in rientro dal noleggio a lungo termine, coordinando il servizio di trasporto delle vetture su tutta Italia, dal centro di riconsegna fino all'officina autorizzata più vicina al cliente. Ho successivamente partecipato in maniera attiva all'apertura del primo salone in Italia di CarNext, adoperandomi in prima persona all'ottimizzazione di tutti i processi da mettere in atto per la realizzazione del nuovo concessionario.

- **Data:** febbraio2018/giugno2018 – **Remarketing Customer Care Advisor** presso **LeasePlan Italia S.P.A**  
*Principali attività e responsabilità:* Il ruolo che ho ricoperto all'interno dell'azienda prevedeva la gestione dei leads in ingresso e la ricerca di nuovi potenziali contatti attraverso campagne di marketing mirate, che andassero a segmentare il mercato con frequenza settimanale. In contemporanea, curavo la gestione di tutti i servizi di back-office annessi alla vendita e la risoluzione delle varie problematiche legate a quest'ultima. Questa esperienza mi ha permesso di partecipare attivamente a diversi meeting e riunioni con colleghi/fornitori italiani e stranieri per lo sviluppo ed il miglioramento dei processi da mettere in atto.
- **Data:** gennaio2017/ottobre2017 – **Team Leader "Sviluppo" Commerciale** presso **Club Fitness Tonic**  
*Principali attività e responsabilità:* Presso la storica e bellissima palestra Tonic, situata a sud-ovest di Milano e sviluppata su cinque piani, mi occupavo della pianificazione strategica del canale commerciale "Sviluppo", volto alla ricerca di nuovi potenziali soci da iscrivere. La gestione manageriale prevedeva innanzi tutto il reclutamento di nuove leve da inserire all'interno del team di promoter, la loro conseguente formazione professionale ed il costante monitoraggio dei costi di gestione. In parallelo, mi adoperavo in primo luogo per raggiungere gli obiettivi di vendita personali e collettivi stabiliti dall'azienda, motivando la mia squadra, pianificando incontri periodici con il team al fine di modificare le strategie commerciali da intraprendere in relazione ai dati consuntivati e riportando il mio operato direttamente alla direzione commerciale.
- **Data:** marzo2016/dicembre2016 – **Promoter** presso **Club Fitness Tonic**  
*Principali attività e responsabilità:* Mi occupavo di promuovere, presso fiere o centri di interesse indicati dal mio team leader, le varie offerte che la palestra metteva a disposizione di nuovi potenziali clienti.
- **Data:** aprile2015/dicembre2015 – **Barista, Cameriere** presso **Impero Cafè**

#### Certificati ed attestati:

- **Attestato di consulente finanziario:** Sto attualmente frequentando un corso di formazione con la OVB s.p.a. che mi permetterà di ricevere l'attestato di consulente finanziario.
- **CarNext Onboarding:** Nel marzo 2019 mi sono recato a Breukelen, in Olanda, per svolgere la formazione in oggetto in lingua inglese. Nel corso di due settimane mi sono applicato per apprendere il corretto svolgimento di tutti i processi logistici, commerciali ed attitudinali voluti da casa madre (LeasePlan), focalizzati sull'approccio commerciale da adottare con il cliente. In questa sede, sono state valutate le best practice olandesi e messe a confronto con quelle italiane, individuando le potenziali aree di miglioramento.
- **Customer Sweet Customer:** In data aprile 2019 mi è stato rilasciato il certificato Customer Sweet Customer dalla Infinity Unconventional Education, a seguito del superamento di un corso di formazione focalizzato sull'apprendimento dei migliori metodi relazionali da adottare a seconda della tipologia di cliente con la quale ci interfaccia. Questa esperienza mi ha dato la possibilità di comprendere a pieno l'importanza di mettere le esigenze del cliente al centro della consulenza commerciale, per poi trovare con quest'ultimo la soluzione più adatta ad ogni tipo di esigenza.
- **Attestato IVASS:** Ho sostenuto e superato il corso Isvap di 60 ore in data maggio 2019 che mi ha permesso di iscrivermi al RUI (Registro Unico degli Intermediari Assicurativi) per poter trattare prodotti finanziari che includono polizze assicurative.

#### Capacità e competenze:

- **Lingua italiana:** livello madrelingua C2
- **Lingua inglese:** livello ottimo C1
- **Lingua spagnola:** livello ottimo C1
- **Competenze informatiche:** Microsoft Word, Office, Excel, Power Point, SQL, C++
- **Attività sportive:** Boxe a livello agonistico, Calcio a livello agonistico, Karate (cintura blu)
- **Patente:** B, A2

#### Pubblicazioni:

- **Data 03/2020 - Tesi di Laurea – Elettrica, Ecologica, Sostenibile: mobilità verso l'innovazione:** Il progetto si sviluppa attorno ad uno dei temi di maggiore attualità: l'inquinamento del nostro pianeta. Con il mio elaborato tratto argomenti che sono sulla bocca di tutti, ma cerco di far luce su determinati aspetti che probabilmente la maggior parte delle persone ancora non conosce bene. Mi concentro soprattutto su quelli che sono gli agenti inquinanti più dannosi presenti nell'aria delle grandi metropoli, e, analizzando il caso di Milano, espongo i provvedimenti che sono stati presi per far fronte a tali criticità, e quelli che potrebbero apportare ulteriori benefici. A tal proposito, chiamo in causa una delle rivoluzioni che stravolgerà il mercato automobilistico: la mobilità elettrica. Da questo momento in poi cercherò di far chiarezza su un argomento dove ad oggi regnano

disinformazione e falsi miti, mostrando le potenzialità di questa innovazione e raccontando aneddoti interessanti.