



Ministero della Giustizia

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

CERTIFICATO NUMERO: 45130/2021/R

Al nome di:

Cognome **SAPIENZA**
Nome **FABRIZIO**
Data di nascita **10/11/1967**
Luogo di Nascita **TORINO (TO) - 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 TORINO

TORINO, 13/08/2021 12:20



IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO
(SCERRA DOMENICO)

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

SAPIENZA

Nome

FABRIZIO

Luogo di Nascita

TORINO

Data di nascita

10/11/1967

Sesso

M

Paternità

FRANCESCO

Codice Fiscale

SPNFRZ67S10L219D

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



FABRIZIO SAPIENZA

Via Pannunzio N. 24, Moncalieri, Torino | 3389585275 | fabriziosapienza@yahoo.it

Profilo professionale

Capacità e competenze

- Spiccata attitudine commerciale
- Buone doti comunicative
- Comunicazione efficace e abilità negoziali
- Orientamento al cliente
- Tecniche di vendita
- Ottima resistenza allo stress
- Forte motivazione e attitudine propositiva
- Comunicazione efficace

Esperienze lavorative e professionali

Commerciante

12/1992 – ad oggi

Me Stesso - Torino, Torino

- Assistenza completa e scrupolosa dei clienti in negozio mediante consigli, informazioni e raccomandazioni che coinvolgono il cliente e stimolano le vendite.
- Ricerca di nuovi fornitori per ampliare e diversificare l'offerta merceologica dei prodotti presenti in negozio anche in base alla domanda della clientela.
- Gestione efficiente e proattiva dei tempi di lavoro, riducendo il numero degli imprevisti e delle attività inefficaci grazie a un'accurata programmazione delle mansioni da svolgere.

