



Ministero della Giustizia

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

CERTIFICATO NUMERO: 39846/2021/R

Al nome di:

Cognome **SIGNORIN**
Nome **DAVIDE**
Data di nascita **24/02/1970**
Luogo di Nascita **TORINO (TO) - ITALIA**
Sesso **M**

sulla richiesta di: **INTERESSATO**
per uso: **AMMINISTRATIVO (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)**

Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

NULLA

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

TORINO, 22/07/2021 12:29

IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO



Il Direttore Amministrativo
Dr. Domenico Scerra

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	Nome	Luogo di Nascita	Data di nascita	Sesso	Paternità	Codice Fiscale
SIGNORIN	DAVIDE	TORINO	24/02/1970	M		SGNDVD70B24L219Q

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





DAVIDE SIGNORIN

DS

CONTATTI

- davide0270@live.it
- 349 1182700
- 10155, Torino

PROFILO PROFESSIONALE

Sono un Consulente del Credito regolarmente iscritto all'OAM, con una solida esperienza in ambito creditizio grazie ai miei trascorsi bancari e all'esperienza maturata come consulente nel mondo delle imprese. Grazie al background professionale e al continuo aggiornamento in materia creditizia, sono in grado di apportare un valido contributo al team e all'azienda che richiede i miei servizi. Completano il profilo ottime doti comunicative e interpersonali, attitudine analitica e al problem solving e uso professionale di software dedicati.

Sono oggi un professionista con esperienza pluriennale nel settore e mi distingo per l'ampio ventaglio di competenze multidisciplinari, ottime doti di comunicazione interpersonale e abilità di mentoring del personale grazie alle quali sono in grado di instaurare relazioni significative e garantire un ambiente di lavoro dinamico e produttivo.

Dimostro, versatilità e capacità di ottimizzare costantemente i processi aziendali potenziando il workflow e l'efficienza

organizzativa attraverso un atteggiamento propositivo e proattivo alla risoluzione di problematiche anche complesse.

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

CONSULENTE DEL CREDITO

05.2019-Attuale

Euroansa Spa, Torino

Da maggio 2018 opero come consulente del credito su mandato Euroansa Spa, con sede a Lucca. Di fatto svolgo le stesse attività di quando ero in banca, con la differenza che ora lo faccio come libero professionista, mettendomi dalla parte delle imprese e degli imprenditori. Trovare il modo di aiutare le aziende a contenere i costi e/o aiutarli con soluzioni mirate all'ottenimento della liquidità necessaria, sono alcune delle principali attività che svolgo quotidianamente.

Il mio supporto verso questo "mondo" mi gratifica enormemente e mi dà la possibilità di essere di aiuto per comprendere meglio le varie dinamiche bancarie;

Collaborazione con banche, con analisi e valutazione del budget dei clienti in base alle diverse condizioni di finanziamento.

- Gestione delle relazioni con Istituti bancari, assicurativi e finanziari convenzionati.
- Consulenza ad aziende nella richiesta di servizi bancari, sostenendole direttamente nella raccolta documentale.
- Collaborazione con le organizzazioni locali al fine di fornire supporto specializzato a persone con esigenze specifiche.
- Ascolto e valutazione di richieste, domande, feedback e istruzioni ed elaborazione di risposte e azioni adeguate e capaci di assicurare i migliori risultati in tempi brevi.
- Raccolta e valutazione di dati e informazioni relative alle entrate, alle spese e alle finanze di aziende e clienti privati.
- Consulenza diretta a clienti nella selezione di un prestito o un mutuo bancario e dei relativi tassi di interesse.

CONSULENTE FINANZIARIO

01.2018-01.2019

Deutsche Bank Spa, Torino

Uscito dal Gruppo UniCredit Spa ho accettato una nuova sfida come consulente finanziario per il Gruppo Deutsche Bank Spa, in virtù di un mio progetto sulle imprese del territorio.

La mia attività all'interno del Gruppo era supportare tutta la rete Advisory per la gestione creditizia, collaborando direttamente con i consulenti della struttura per le richieste dei loro clienti aziende, raccordandomi in maniera diretta con la struttura crediti della banca, allo scopo di incrementare le masse in entrata e contemporaneamente, erogando nuova finanza alle imprese stesse;

- Aggiornamento continuo e puntuale in merito alle normative vigenti e ai nuovi prodotti finanziari disponibili.
- Elaborazione di report periodici analitici e dettagliati, sia qualitativi che quantitativi.

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Orientamento all'obiettivo
- Comunicazione persuasiva
- Esperienza commerciale con clienti consumer
- Attitudine commerciale
- Conoscenza del sistema bancario/settore creditizio
- Capacità relazionali e di ascolto
- Iscrizione elenchi OAM
- Autonomia e flessibilità
- Piani di finanziamento
- Iscrizione all'Albo OCF
- Conoscenza del territorio di riferimento
- FinTech

- Risoluzione di eventuali problematiche insorte in corso d'opera relative alla burocrazia o alla soddisfazione del cliente.
- Pianificazione dei recati per la proposta di nuovi prodotti o servizi disponibili, individuando il corretto target di clientela da coinvolgere.
- Mantenimento degli archivi digitali contenenti i dettagli dei clienti gestiti e dei prodotti collocati.
- Mantenimento costante del rapporto con la clientela attraverso un elevato standard di consulenza e un'attenzione superiore alla relazione.
- Gestione completa delle relazioni con i prospect, dal primo contatto alla vendita del prodotto, passando per la raccolta delle informazioni necessarie a soddisfare il cliente.
- Consulenza in tema di investimenti e di gestione del risparmio.
- Creazione di piani finanziari personalizzati in base alle esigenze del cliente.
- Spiegazione dei valori ed educazione dei clienti in materia di prodotti finanziari

DIRETTORE DI FILIALE/CONSULENTE AZIENDALE

01.2002-11.2017

UniCredit Spa, Torino

Con la nascita del Gruppo UniCredit ho potuto crescere ulteriormente ricoprendo anche ruoli apicali. Sono stato nominato Direttore di Filiale nel 2003, (all'età di 33 anni), dove ho cominciato a gestire la mia prima Filiale in Via Cardinal Massala. Da quel momento ho successivamente gestito e diretto altre Filiali nel capoluogo piemontese, fino al 2011 quando poi sono stato chiamato a seguire un portafoglio di aziende nell'hinterland torinese.

Questa ulteriore esperienza mi ha permesso di conoscere a fondo il tessuto sociale e imprenditoriale, soprattutto, della nostra città e regione, dandomi la possibilità di crescere sotto il profilo relazionale, costruendo rapporti che durano tutt'ora. Il mondo delle imprese ha sempre fatto parte del mio vissuto bancario, prima come Direttore e poi come consulente delle stesse, per cui posso dire che oggi conosco molto bene quali sono le problematiche e le difficoltà di chi fa impresa:

- Costruzione di un solido rapporto professionale con i clienti nuovi e con quelli già esistenti assecondandone le esigenze finanziarie
- Gestione delle attività ordinarie e straordinarie dimostrando una spiccata autonomia operativa maturata grazie alla conoscenza approfondita di procedure, requisiti e routine di lavoro.
- Conseguitamento degli obiettivi assegnati nel pieno rispetto delle tempistiche stabilite, ottenendo risultati soddisfacenti sia su attività sviluppate a livello individuale che partecipando attivamente a progetti di team con impegno, capacità e dedizione costanti.
- Dimostrazione di un'attitudine positiva e proattiva al lavoro, partecipando con impegno e motivazione al miglioramento dei risultati individuali e di team.
- Comunicazione chiara ed efficace con colleghi, superiori e clienti sia in presenza che da remoto, avendo cura di

instaurare un dialogo costruttivo e aperto al confronto.

- Programmazione efficiente delle mansioni da svolgere ottimizzando i tempi di lavoro in modo da poter gestire con prontezza imprevisti e cambi improvvisi.
- Attenta organizzazione e pianificazione di [Attività] identificando obiettivi e priorità e tenendo conto del tempo e delle risorse a disposizione per garantirne il corretto completamento.
- Ascolto e valutazione di richieste, domande, feedback e istruzioni ed elaborazione di risposte e azioni adeguate e capaci di assicurare i migliori risultati in tempi brevi.
- Conseguimento degli obiettivi

IMPIEGATO AMMINISTRATIVO

02/1989-01/2002

Banca Subalpina S.p.A. / C.R.T. S.p.A., Torino

Nel febbraio del 1989 vengo assunto dalla Banca Subalpina Spa. Comincia il mio percorso bancario che mi vedrà protagonista in quest'ambito per 30 anni.

La Banca Subalpina era una realtà molto piccola con sole 5 Filiali in Torino ma dotata di una clientela molto facoltosa.

Il 1° luglio del 1990 viene acquisita dalla Casa di Risparmio di Torino S.p.A. dove, di fatto, ho cominciato il mio percorso partendo dalla cassa per poi giungere a gestire un portafoglio clienti per la parte investimenti.

Tutto ciò che ho raccolto negli anni a venire in termini professionali li devo a questo percorso all'interno della C.R.T.; una banca del territorio per il territorio con una spiccata apertura verso il piccolo risparmiatore e la famiglia, senza trascurare però il tessuto produttivo regionale e cittadino;

- Effettuazione delle operazioni di sportello quali prelievi, versamenti, pagamenti e bonifici.
- Assistenza nella risoluzione di eventuali problematiche relative a conti correnti e operazioni incentivando la customer satisfaction.
- Supporto al cliente nelle operazioni di apertura e chiusura di conti correnti.
- Proposta di servizi e prodotti offerti dall'istituto di credito.
- Assistenza ai clienti nell'esecuzione di varie procedure, tra cui apertura e chiusura dei conti correnti, richiesta di prestiti ed elaborazione di scelte finanziarie appropriate.
- Analisi e risoluzione dei problemi dei clienti in materia di conti correnti, libretti di risparmio e linee di credito.
- Analisi, gestione e controllo dei fattori di rischio bancari.
- Collaborazione con la sede centrale e i responsabili delle filiali nella definizione degli obiettivi.
- Definizione di strategie di crescita
- Supervisione delle operazioni finanziarie svolte dagli impiegati dell'area [Settore].
- Ottimizzazione della produttività del personale attraverso una gestione vincente dei conflitti tra i team, dei processi di revisione annuale delle prestazioni, delle iniziative di formazione, della programmazione, dei tempi e delle presenze, e delle retribuzioni.
- Supporto motivato e professionale in grado di apportare un contributo di valore alle attività del team per il raggiungimento degli obiettivi comuni grazie alla capacità di cooperare sinergicamente e di comunicare in modo

trasparente ed efficace.

- Consegna degli obiettivi assegnati nel pieno rispetto delle tempistiche stabilite, ottenendo risultati soddisfacenti sia su attività sviluppate a livello individuale che partecipando attivamente a progetti di team con impegno, capacità e dedizione costanti.
- Ascolto e valutazione di richieste, domande, feedback e istruzioni ed elaborazione di risposte e azioni adeguate e capaci di assicurare i migliori risultati in tempi brevi.
- Impiego di soluzioni e approcci conformi alle reali esigenze del cliente per garantire un servizio di eccellenza al fine di convertire l'esperienza soddisfacente in fidelizzazione.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

ISTITUTO GALVANI S. OTTAVIO, TORINO

1992

Perito Elettronico/elettronica