



Aldo BRUNO

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

AllianzSpA – Avellino, 01/2021 - ad oggi
SENIOR ADVISOR / TEAM LEADER

Allianz Italia è uno dei principali assicuratori italiani e fa parte del gruppo AllianzSE, tra i leader mondiali nel settore assicurativo e nell'asset management.

- Consulenza assicurativa Business
- Consulenza assicurativa Private
- Analisi posizione e obiettivi finanziari del cliente
- Risk management
- Pianificazione finanziaria medio/lungo termine
- Proposta piani investimento
- Proposta prodotti assicurativi ramo vita
- Proposta prodotti vita corporate
- Esecuzione di attività al di fuori del proprio ruolo per supportare colleghi struttura.
- Ricerca della soddisfazione del cliente attraverso un elevato livello di attenzione al servizio.
- Utilizzo di metodologie comunicative capaci di facilitare la relazione con i diversi interlocutori.
- Gestione di eventuali conflitti sul luogo di lavoro.
- Gestione del team affidato e assegnazione degli incarichi.
- Sviluppo nuovi prospect, referrals
- Gestione del proprio pacchetto clienti
- Realizzazione di campagne marketing

S07 Rete Finanziaria Italiana spa - Avellino - Napoli, 01/2020 – ad oggi
SENIOR SALES / TUTOR

- S07 è la rete finanziaria di Italiana Assicurazioni partner di Reale group. E' una società consolidata, e differente dalle altre. Non a caso il 98,9% dei clienti si ritiene soddisfatto, dai servizi, prodotti.
- Ascolto attento di indicazioni e richieste, procedendo alla proposta di azioni mirate.
- Analisi posizione e obiettivi finanziari del cliente
- Proposta periodica ai clienti di consulenze sulla gestione migliorativa dei propri asset finanziari.
- Consulenza ad hoc in merito ai prodotti bancari, finanziari, assicurativi e previdenziali.
- Attività di networking finalizzata all'acquisizione di nuovi clienti.
- Assistenza al cliente, aggiornamento sui trend degli investimenti e sulle novità dei mercati finanziari.
- Mantenimento e aggiornamento del database di contatti, clienti e prodotti piazzati.
- Possesso di un portafoglio di clienti fidelizzati.
- Gestione delle trattative commerciali nel rispetto degli obiettivi prefissati.
- Cura attenta e professionale dei rapporti e fidelizzazione di vecchi e nuovi clienti.

CONTATTI

📍 Via Amoretta, 14, 83100, Avellino, AV

☎ +39 393 42 97 685

✉ a.bruno@saveinvest.it

🚗 A3, B

PROFILO PROFESSIONALE

Amante dell'innovazione e dello sviluppo di nuove frontiere tecnologiche.

Consulente finanziario/assicurativo intraprendente, in grado di gestire una vasta gamma di esigenze finanziarie, dalla pianificazione della pensione, ai piani di investimento, fino alle decisioni in ambito assicurativo. Professionista con 8 anni di esperienza nel ruolo di Senior Sales Manager e 5 anni nel ruolo di Team Manager. Ottime abilità di analisi, negoziazione, e di condizioni efficaci alla gestione del rischio. Grazie a spiccate capacità comunicative, di decision-making e di leadership organizzativa, ha sviluppato e diretto diversi progetti valutandone analiticamente rischi e benefici. Ha gestito in autonomia e con efficacia molteplici variabili, producendo un aumento di fatturato agenziale del 7% nell'ultimo anno solare. Abile nell'affrontare proattivamente situazioni di stress e tensione dimostrando perseveranza e consapevolezza del proprio ruolo.

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Tecniche di vendita
- Attitudine commerciale
- Risk management
- Capacità di lavorare per obiettivi

- Pianificazione degli investimenti
- Time management
- Leadership
- Conoscenza del mercato azionario
- Uso dei software office, Word ed Excel
- Uso avanzato dei software gestionali Sales Force, Team System
- Software di grafica suite di Adobe creative
- Software di modellazione 3D, Rhino 3D, Alias Surface
- Orientamento al risultato e attitudine al team working
- Team building e management

- Risk management
- Pianificazione finanziaria medio/lungo termine
- Partecipazione a meeting e riunioni di aggiornamento con i manager e la direzione aziendale.
- Valutazione della performance del team e individuazione di necessità di formazione o di aggiornamento.
- Coinvolgimento del team in attività che favoriscano lo sviluppo e la collaborazione professionale.

Galdieri Rent – Avellino, Benevento, 04/2023 - ad oggi **MANAGER POINT RENTAL NOW!**

Galdieri Rent fa parte del Gruppo Galdieri, una grande realtà imprenditoriale, che conserva solide radici familiari e conta ben 70 anni di esperienza nel settore delle auto e dei servizi ad esse connesse. Siamo gli unici in Italia ad avere 9 mandati di Case Locatrici. In 8 anni siamo diventati primo dealer in Italia per volumi e margini con una rete di oltre 100 point e 5 sedi istituzionali.

- Raggiungimento dei target di vendita, e degli obiettivi di servizio sfruttando ottime capacità di comunicazione interpersonale e la conoscenza approfondita del prodotto per orientare all'acquisto i nuovi clienti.
- Massimizzazione del potenziale di business mediante un eccellente servizio clienti.
- Aggiornamento delle strategie di vendita e dei canali di marketing per aumentare gli utili complessivi del 10%.
- Definizione dei bisogni di clienti esistenti e potenziali tramite incontri volti a valutare e proporre le soluzioni più adatte ad ogni caso.
- Utilizzo di CRM per aggiornare il database aziendale, inserendo informazioni essenziali sugli account e sui dati di vendita.
- Intermediazione tra clienti, direzione e team di vendita al fine di comprendere meglio le esigenze dei clienti e raccomandare soluzioni appropriate.
- Creazione di strategie pubblicitarie di successo su social media e altri canali digitali.
- Individuazione di nuovi obiettivi, sviluppo di nuove opportunità di business e presentazione delle nuove linee di prodotti ai clienti.
- Collaborazione attiva con i clienti, i collaboratori, la direzione e il team commerciale al fine di ottenere una migliore comprensione delle esigenze della clientela e raccomandare le soluzioni più appropriate.

Personal Shopper Premium srl – Campania, 01/2022 - 06/2023 **MANAGER / TITOLARE**

URCAR! offre soluzioni nell'universo dell'automotive che coniugano l'efficienza del mondo digital con l'esigenza di un rapporto umano di qualità. Ciò è possibile grazie alla padronanza delle più innovative tecnologie web e mobile e la collaborazione con Consulenti qualificati, imparziali ed indipendenti.

- Gestione point NTL
- Formazione commerciale collaboratori del point
- Formazione tecnica uso piattaforme preventivatori
- Ascolto attento di indicazioni e richieste, procedendo alla proposta di azioni mirate.
- Consulenza noleggio lungo termine automotive B2b B2c
- Organizzazione del lavoro e ottimizzazione delle tempistiche per diminuire le perdite di tempo.
- Consulenza no scoring automotive
- Analisi di mercato, ricerca prospect, referrals
- Risk management

Al Life SpA Network Marketing – Avellino, Av 02/2018 - 12/2019

TEAM MANAGER

Società indipendente in intermediazione assicurativa e finanziaria

- Acquisizione delle nozioni assicurative, attraverso corsi professionali
- Consulenza assicurativa retail
- Analisi posizione e obiettivi finanziari del cliente
- Selezione prodotti "unit linked"
- Proposte di risparmio
- Pianificazione assicurativa, previdenziale — Proposta piani risparmio gestito
- Mappatura catalogo prodotti in base al target di riferimento
- Proposta prodotti assicurativi e piani pensionistici
- Proposta prodotti assicurativi ramo vita, ramo danni
- Gestione del proprio pacchetto clienti
- Sviluppo di una rete commerciale

Savelinvest.it Aldo BRUNO – Avellino, AV 02/2017 - ad oggi

TRADER

Società che opera in trading Online, Asset Class di strumenti finanziarie, di materie prime e valute.

- Gestione e distribuzione del proprio portfolio.
- Esame degli elementi chiave e valutazione dei fattori di incidenza sui mercati, tenendo in considerazione i fattori esterni in grado di alterare l'andamento dei prezzi.
- Monitoraggio della correttezza delle operazioni eseguite, del rispetto costante delle disposizioni contrattuali e delle norme vigenti.
- Proposta rapida di soluzioni ad imprevisti e problematiche nell'attività lavorativa.

LM Packaging srl – Avellino, AV 08/2017 - 10/2018

SALES AREA MANAGER

Azienda presente nel settore di vendita prodotti per imballaggio industriale

- Riorganizzazione rete vendita aziendale diretta, con affiancamento agenti
- Consolidamento e sviluppo portfolio clienti centro/sud Italia
- Analisi di mercato e strategia di vendita
- Incremento fatturato nei primi 6 mesi di 22%
- Aumento della qualità portfolio di 2 punti percentuali rispetto alla chiusura esercizio 2017
- Analisi di mercato e strategia di vendita
- Analisi competitor e strategia di marketing
- Riorganizzazione mansioni back office

Novofil SpA Filo per saldare – Avellino, AV 09/2016 - 05/2017

SALES AREA MANAGER ITALIA

Azienda operante nel settore di produzione filo, CO2, per saldatura Mig/Mag

- Riorganizzazione rete vendita aziendale sia diretta che indiretta
- Consolidamento e sviluppo portfolio clienti nel mercato italiano
- Analisi di mercato
- Analisi competitor e strategie di marketing Incremento fatturato, mercato Italia nei primi 9 mesi del 35%

- Presidio dell'area commerciale assegnata attraverso puntuali azioni di ingaggio della clientela.
- Attività di business development al fine di aumentare il fatturato di vendita e raggiungere i target.
- Incremento portfolio clienti 40%
- Gestione certificati di idoneità prodotti commercializzati con enti certificatori, tipo DNV, utile ai fini di vendita

Italiaonline Media Agency Campania 1 - Campania - 01/2016 - 07/2017
SENIOR ACCOUNT / TUTOR

- Attività di business development per ricercare e identificare nuove opportunità di vendita sul mercato.
- Analisi dei dati e redazione di rapporti di vendita giornalieri.
- Realizzazione di campagne Google AdWords e Facebook Adv
- Realizzazione e manutenzione pagine Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn
- Realizzazione di siti web ed e-commerce
- Realizzazione di campagne pubblicitarie sui portali PagineGialle.it, PagineBianche.it, Virgilio.it e Libero.it
- Realizzazione di campagne pubblicitarie su radio, reti Sky TV, 7Gold, Telelombardia, Gambero Rosso Channel
- Realizzazione di campagne pubblicitarie su magazine, guide e website Gambero Rosso e su settimanale Di Più
- Realizzazione di campagne pubblicitarie su rete Centostazioni.

Italiaonline Media Agency Campania 3 - Campania - 07/2013 - 01/2016
SENIOR ACCOUNT

- Realizzazione di campagne Google AdWords e Facebook Adv
- Realizzazione e manutenzione pagine Facebook, Instagram
- Twitter, LinkedIn; realizzazione di siti web ed e-commerce
- Realizzazione di campagne pubblicitarie sui portali
- PagineGialle.it, PagineBianche.it
- Realizzazione di campagne pubblicitarie su radio, reti Sky TV, Gambero Rosso Channel
- Realizzazione di campagne pubblicitarie su rete Centostazioni

Aldo BRUNO Designer - Roma, RM 10/2009 - 07/2013
DESIGNER FREELANCE

- Comprensione degli aspetti tecnici che distinguono il prodotto.
- Ideazione di nuovi linguaggi e immagini da declinare nel settore di riferimento.
- Individuazione di modifiche progettuali in seguito alla predisposizione dei bozzetti.
- Creazione di nuovi concept in grado di soddisfare le esigenze dei clienti.
- Utilizzo di Rhino 3D, Alias Surface, per la prototipazione dei progetti.
- Creazione di prototipi del prodotto.

Montecarlo Yacht Montecarlo - Monfalcone, TR 09/2011 - 07/2012
SENIOR DESIGNER

- Realizzazione di imbarcazioni custom, con progettazione di sovrastrutture

esterne e redistribuzione degli spazi interni del lower- deck

- Scelta degli accostamenti cromatici con rifiniture degli interni della zona living e del main-deck
- Ricostruzione Di.Ba. di imbarcazione da diporto Montecarlo 65"
- Ideazione del progetto e realizzazione grafica tramite software di modellazione bi-tridimensionale.
- Gestione delle attività assegnate in piena autonomia grazie alle competenze maturate.

Galeazzi Design Galeazzi e associati - Roma, RM 11/2011 - 08/2012

EXTERIOR YACHT DESIGNER

- Gestione Distinta base di tutte le componenti delle imbarcazioni in vetroresina
- Realizzazione di imbarcazioni fino a 100'
- Progettazione delle superfici esterne ed integrazione di nuovi elementi strutturali della zona di poppa e prua dell'imbarcazioni
- Realizzazione nuova linea di imbarcazioni day-cruiser
- Utilizzo di Rhino 3d per la prototipazione dei progetti.
- Aggiornamento costante sui trend di settore.
- Studio delle caratteristiche di mercato del settore di riferimento.
- Ideazione di nuovi linguaggi e immagini da declinare nel settore di riferimento.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Master II Livello: Yacht Design

Politecnico di Milano " Facoltà del Design" - Milano, 07/2011

Vincitore del premio Internazionale " Lotus Prize" tenutosi in China, a Gennaio 2012, con il progetto " 0 Gravity" cruising sloop di 24m.

Pubblicazioni su rivista barchemagazine.com/zero-gravity

nautechnews.it/2013/02/25/news-a-zero-gravity-il-lotus-prize-2012

LAUREA: Disegno Industriale

"La Sapienza" - Facoltà di Architettura - Roma, 07/2008

Laureato con il massimo dei voti

CERTIFICAZIONI

- ISCRIZIONE AL REGISTRO UNICO DEGLI INTERMEDIARI ASSICURATIVI
 - ISCRIZIONE ALL'ALBO DEGLI AGENTI DI COMMERCIO - ENASARCO
- CORSI FORMAZIONE PROFESSIONALI:
- PNL
 - COMUNICAZIONE EFFICACE ED EMOTIVA
 - STRUCTOGRAM
 - INTERMEDIAZIONE E NEGOZIAZIONE
 - MANAGEMENT BY OBJECTIVE
 - FINANZA COMPORTAMENTALE
 - LE 7 CARATTERISTICHE DEI TOP PERFORMER -Dale Carnegie"

ADDITIONAL INFORMATION

- La qualità non si raggiunge mai per caso; è sempre il risultato di una forte volontà, di una grande passione, di una strategia intelligente e di una perfetta esecuzione



OBIETTIVI CONSEGUITI

- Risoluzione dei problemi in modo creativo: - Risoluzione di problemi relativi ai prodotti attraverso test degli utenti.
- Vendite - Incremento delle vendite del 24% in un periodo di due anni.
- Sviluppo del progetto - Collaborazione con il team di persone per lo sviluppo del portfolio clienti
- Reporting - Documentazione e risoluzione di un problema legato all'acquisizione di un contratto con conseguente raggiungimento del risultato.
- Raccolta ed Interpretazione dei dati

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio CV ex art. 13 del decreto legislativo 196/2003 e art. 13 del regolamento UE 2016/679 sulla protezione dei singoli cittadini in merito al trattamento dei dati personali

01/01/2024 Avellino