

CURRICULUM VITAE

Giovanni Giacomozzi

Nato a Montemonaco (AP) il 06/06/1959

Stato civile: Coniugato

ATTUALE OCCUPAZIONE

<i>Da Gennaio 2022</i>	Risoluzione Consensuale Poste / Quota 100
<i>Da Gennaio 2021</i>	Direttore Filiale di Pescara
<i>Da Settembre 2017</i>	Direttore Filiale di Fermo
<i>Da Gennaio 2017</i>	Direttore Filiale di Parma
<i>Da Gennaio 2016</i>	Direttore Filiale di Torino 1
<i>Da Agosto 2011</i>	Direttore Filiale di Bologna 1
<i>Da Gennaio 2009</i>	Responsabile Commerciale Mercato Privati Area Territoriale Centro 1 (Toscana/Umbria)
<i>Da Novembre 2004</i>	Responsabile Direzione Commerciale Retail Area Manager Centro Nord (Marche/Emilia Romagna)
<i>Da Aprile 2004</i> <i>A Novembre 2004</i>	Responsabile Commerciale della Filiale di Macerata Il mio obiettivo in questa Filiale, oltre al raggiungimento del Bdg, era quello dello sviluppo delle risorse, in chiave commerciale, sia negli UP, ma soprattutto nelle Sale di consulenza e nella squadra commerciale.
<i>Da gennaio 2002</i> <i>A Aprile 2004</i>	Responsabile Commerciale di Zona (RCZ) della Filiale di Ancona. L'obiettivo che mi ero proposto era quello di far crescere, nella Filiale più importante dell'Area (Marche/Umbria), ancora in difficoltà sul settore Finanziario, la cultura commerciale. Credo che i risultati siano stati più che soddisfacenti in quanto la Filiale si è sempre distinta, anche dopo il passaggio nell'area C.N.
<i>Dal 31 luglio 1999</i> <i>Al 2 Gennaio 2002</i> POSTE ITALIANE S.P.A.	Responsabile Commerciale di Zona (RCZ) della Filiale di Ascoli Piceno. Il mio primo incarico nelle Poste, quando dovevamo ancora costruire tutta la struttura commerciale della Filiale. Il lavoro è stato entusiasmante, le persone con cui lavoravo entusiaste e pronte a mettersi in gioco. Insieme al DF abbiamo ricollocato nuovi DUP in funzione delle loro capacità commerciali e siamo stati premiati dagli ottimi risultati. Classificati per tre anni consecutivi ai primi posti nella classifica dei "Campioni BancoPosta".

PRECEDENTI OCCUPAZIONI

Promotore Finanziario.

*Da settembre 1997
Al 31 luglio 1999*
BANCA FIDEURAM

Potevo contare, questa la mia sfida, su un portafoglio clienti importante da me gestito da anni, ma da trasferire alla nuova banca, una banca senza sportelli, non conosciuta bene sul territorio. Sono riuscito in poco tempo a costruirmi un portafoglio clienti (circa 200) importante e con un patrimonio gestito pari a 17 miliardi di Lire. Ho vinto il premio come miglior PF per raccolta sul risparmio gestito nel 1998.

*Dal 2 gennaio 1982
Al settembre 1997*
**BANCA NAZIONALE
DELL'AGRICOLTURA**

Assunto presso la Filiale di Ravenna.
Ufficio Borsa e Titoli
Trasferito ad Ancona nel 1985
Ufficio Titoli e Gestione della Clientela
TRASFERITO A Fermo nel 1996
Ufficio Titoli e successivamente Sviluppatore

14 Luglio 1990
Istituto Tecnico Commerciale

Conseguimento del diploma di maturità (42/60).

CORSI PROFESSIONALI

Giugno 1999
SDA Bocconi

Seminario "Il Marketing": 3 giornate organizzate per moduli
1) Le competenze per analizzare il mercato
2) Le competenze per gestire il mercato
3) Le competenze per sviluppare il mercato

Luglio 1997

Promotore Finanziario

Aprile-Settembre 1996
Mario Silvano

Tecniche di Vendita

CONOSCENZA DELLE LINGUE

INGLESE e FRANCESE

Scolastico

CONOSCENZE INFORMATICHE

*Microsoft Office (Word, Excel, Power
Point)*

Ottima conoscenza

Vi autorizzo al trattamento dei miei dati ai sensi del D. lgs. 196/03