

# GIUSEPPE GAROFALO



## PROFILO PROFESSIONALE

Professionista ben organizzato con una lunga esperienza nel servizio clienti, nella gestione aziendale e nel coordinamento dei progetti. Esperto in comunicazione efficace e nella costruzione di relazioni, apprende rapidamente e dimostra eccellenti capacità di delega e pianificazione. Appassionato di nuove tecnologie e innovazione con focus sullo sviluppo di soluzioni aziendali creative. Possiede spiccate doti di leadership, ottime capacità di comunicazione interpersonale e di problem solving e ha acquisito una vasta preparazione in materia di amministrazione e finanza. Sa gestire e coordinare le risorse umane dell'azienda in maniera efficiente ed efficace ed è in grado di garantire il corretto svolgimento di tutte le attività quotidiane, raggiungendo gli obiettivi di prefissati. Desidera candidarsi per una nuova opportunità lavorativa all'interno di realtà dinamiche e innovative.

## CONTATTI

**Indirizzo:** Via Cosalvo, 150, 80125, Napoli, NA

**Telefono:** 3332839352

**E-mail:** giuga86@virgilio.it

## CAPACITÀ E COMPETENZE

- Lingua inglese con conseguimento del 7° livello del Trinity College.
- Competenze informatiche e digitali
- Leadership operativa
- Gestione delle strategie commerciali
- Business administration
- Budget e contabilità
- Relazioni interpersonali
- Gestione delle risorse umane
- Pianificazione degli orari lavorativi
- Formazione e sviluppo del personale
- Gestione del portafoglio clienti

## ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

**Componente commissione esaminatrice**  
*Suole professionali* - Napoli, NA

**Consulente patrimoniale, 03/2022 - ad oggi**  
*Vitanuova SPA* - Napoli, NA

- Monitoraggio della correttezza delle operazioni eseguite, del rispetto costante delle disposizioni contrattuali e delle norme vigenti.
- Attuazione di politiche di allocazione e definizione delle strategie di investimento per l'ottimizzazione del rendimento in base al profilo di rischio individuato.
- Gestione e ampliamento del portafoglio, consolidamento della fidelizzazione dei clienti attraverso l'ottenimento di insight sulle esigenze attuali e future.
- Gestione, valutazione, definizione, strutturazione e piazzamento dei programmi assicurativi dei clienti.
- Incremento e consolidamento del portafoglio clienti tramite strategie di networking e azioni commerciali mirate.
- Assistenza al cliente, illustrazione delle condizioni di polizza e revisione periodica di tutte le polizze di competenza.
- Individuazione delle necessità dei clienti e negoziazione delle migliori condizioni sia nella formulazione originaria delle polizze che per eventuali modifiche.
- Gestione del team affidato e assegnazione degli incarichi.
- Collaborazione con i colleghi nell'esecuzione delle attività assegnate.
- Definizione di modalità operative finalizzate al raggiungimento degli obiettivi assegnati.



- Proposta di un servizio di qualità con grande attenzione al cliente.
- Pianificazione delle attività lavorative nel rispetto delle tempistiche richieste.
- Esecuzione di attività finalizzate al miglioramento personale e professionale.
- Proposta rapida di soluzioni ad imprevisti e problematiche nell'attività lavorativa.
- Esecuzione di attività al di fuori del proprio ruolo per supportare colleghi e struttura.
- Utilizzo di metodologie comunicative capaci di facilitare la relazione con i diversi interlocutori.

**Dirigente aziendale, 03/2013 - 03/2017**

**Struttura parasanitaria - Cercola, NA**

- Aumento delle vendite e della produttività complessiva mediante un'attenta strategia di sviluppo del prodotto.
- Gestione del budget e delle risorse.
- Identificazione delle tendenze di settore e miglioramento delle soluzioni e degli approcci di vendita.
- Gestione delle attività aziendali quotidiane, tra cui contabilità, finanza, risorse umane, marketing e pubbliche relazioni.
- Raccolta e interpretazione dei dati di mercato per individuare nuove opportunità di crescita.
- Analisi delle tendenze di mercato e dei clienti per soddisfare le esigenze dei clienti esistenti e attrarne nuovi.
- Riduzione delle spese di bilancio grazie alla negoziazione efficace di contratti a condizioni più vantaggiose.
- Analisi dei fornitori al fine di valutare la qualità, la tempestività e la conformità delle consegne, mantenere un rigoroso controllo sui costi e massimizzare l'efficienza operativa dell'azienda.

## **ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

**L.M. in Scienze e Tecniche delle P.A.: Scienze Politiche**  
**Università della Campania "Luigi Vanvitelli" - Caserta**

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

*Giuseppe Garofalo*