



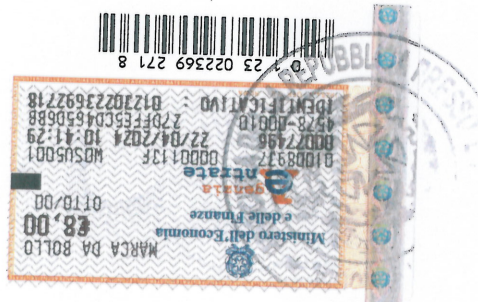
Ministero della Giustizia

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

CERTIFICATO NUMERO: 10363/2024/R

Al nome di:

Cognome **ZEBI**
Nome **FABIO**
Data di nascita **04/03/1971**
Luogo di Nascita **LOSANNA - SVIZZERA**
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 PERUGIA

PERUGIA, 24/04/2024 08:04

IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO
(DE PALMA GIOVINA)

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
ZEBI	FABIO	LOSANNA (SVIZZERA)	04/03/1971	M		ZBEFBA71C04Z133B

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

CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome
Indirizzo
Telefono
Fax
E-mail Personale

FABIO ZEBI

Bastia (PG)

Nazionalità

Italiana

Luogo e Data di nascita

LOSANNA (SVIZZERA) – 04 MARZO 1971

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

2021 – Attualmente:

MASCIOLINI – BASTIA UMBRA

Ferramenta

Addetto alle Vendite

- Assicurare un'eccellente assistenza ai clienti, fornendo informazioni dettagliate sui prodotti e assistenza nelle decisioni d'acquisto.
- Promuovere attivamente i prodotti in vendita, raggiungendo e superando gli obiettivi di vendita fissati dal negozio.
- Mantenere l'ordine e la pulizia del reparto vendita, garantendo che i prodotti fossero sempre ben esposti e disponibili per i clienti.
- Gestire le transazioni alla cassa in modo accurato ed efficiente, garantendo un servizio rapido e cortese ai clienti.
- Collaborare con il team per garantire il corretto riassortimento dei prodotti sugli scaffali e la gestione efficiente dell'inventario.

COMPETENZE

- Eccellenti capacità di comunicazione e orientamento al cliente.
- Conoscenza dei prodotti di ferramenta e capacità di fornire informazioni dettagliate sui prodotti.
- Capacità di lavorare in modo autonomo e in team, mantenendo un alto livello di professionalità.
- Abilità nel gestire le transazioni alla cassa e familiarità con sistemi di pagamento.
- Capacità organizzative e attenzione ai dettagli per mantenere l'ordine del reparto vendita e dell'inventario.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego

• Principali mansioni e responsabilità

2019 – 2021 :

DECORA - BASTIA UMBRA

COLORIFICIO

Addetto Alle Vendite

- *Fornire assistenza personalizzata ai clienti, consigliando sulle scelte di colore e sui prodotti più adatti alle loro esigenze.*
- *Gestire le vendite in modo efficace, raggiungendo e superando costantemente gli obiettivi di vendita stabiliti dal colorificio.*
- *Mantenere l'ordine e la presentazione accattivante dei prodotti in esposizione, garantendo un ambiente di acquisto piacevole per i clienti.*
- *Elaborare le transazioni alla cassa in modo preciso e cortese, garantendo un servizio clienti di alto livello.*
- *Collaborare con il team per la gestione dell'inventario e il riassortimento dei prodotti, assicurando la disponibilità dei prodotti richiesti dai clienti.*

COMPETENZE

- Conoscenza dei prodotti di pittura e decorazione, compresi i tipi di vernici, colori e accessori.
- Capacità di comunicazione eccellenti e orientamento al cliente, con la capacità di comprendere e soddisfare le esigenze dei clienti.
- Esperienza nel raggiungere obiettivi di vendita e promuovere attivamente i prodotti.
- Abilità nel gestire le transazioni alla cassa e familiarità con i sistemi di pagamento.
- Capacità organizzative e attenzione ai dettagli per mantenere l'ordine del negozio e gestire l'inventario in modo efficiente.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego

• Principali mansioni e responsabilità

2016 – 2019 :

GORI ATTILIO – Castiglione Del Lago

MACCHINE FALEGNAMERIA

Addetto alle Vendite e Responsabile Di Zona

- *Gestire le vendite nel reparto dedicato alle macchine per la lavorazione del legno, fornendo consulenza approfondita ai clienti sulle caratteristiche tecniche e le funzionalità dei prodotti.*
- *Supervisionare e formato il team di vendita per garantire un servizio clienti eccezionale e raggiungere gli obiettivi di vendita stabiliti.*
- *Sviluppare strategie di vendita mirate per stimolare la crescita delle vendite e aumentare la quota di mercato nella zona assegnata.*
- *Stabilire e mantenere relazioni solide con i clienti esistenti, identificando opportunità di vendita incrociata e upselling per massimizzare il valore delle transazioni.*
- *Coordinare le attività di marketing e promozione nel territorio assegnato, inclusa la partecipazione a fiere e eventi del settore per aumentare la visibilità del negozio e generare nuove opportunità di vendita.*

COMPETENZE

- *Conoscenza approfondita delle macchine per la lavorazione del legno e capacità di fornire consulenza tecnica ai clienti.*

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

- *Abilità di leadership e capacità di gestire e motivare un team di vendita per raggiungere gli obiettivi prefissati.*
- *Eccellenti capacità di comunicazione e negoziazione per stabilire relazioni solide con i clienti e collaborare efficacemente con il team.*
- *Orientamento ai risultati e capacità di sviluppare e implementare strategie di vendita per aumentare le entrate e la quota di mercato.*
- *Organizzazione e pianificazione per gestire in modo efficace le attività di vendita e marketing nella zona assegnata.*

2008 – 2016 :

MASCIOLINI srl - BASTIA UMBRA

Ferramenta

Addetto alle Vendite

- *Assicurare un'eccellente assistenza ai clienti, fornendo informazioni dettagliate sui prodotti e assistenza nelle decisioni d'acquisto.*
- *Promuovere attivamente i prodotti in vendita, raggiungendo e superando gli obiettivi di vendita fissati dal negozio.*
- *Mantenere l'ordine e la pulizia del reparto vendita, garantendo che i prodotti fossero sempre ben esposti e disponibili per i clienti.*
- *Gestire le transazioni alla cassa in modo accurato ed efficiente, garantendo un servizio rapido e cortese ai clienti.*
- *Collaborare con il team per garantire il corretto riassortimento dei prodotti sugli scaffali e la gestione efficiente dell'inventario.*

COMPETENZE

- *Eccellenti capacità di comunicazione e orientamento al cliente.*
- *Conoscenza dei prodotti di ferramenta e capacità di fornire informazioni dettagliate sui prodotti.*
- *Capacità di lavorare in modo autonomo e in team, mantenendo un alto livello di professionalità.*
- *Abilità nel gestire le transazioni alla cassa e familiarità con sistemi di pagamento.*
- *Capacità organizzative e attenzione ai dettagli per mantenere l'ordine del reparto vendita e dell'inventario.*

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

2005 – 2008:

ED+ srl - Gubbio

Edilizia

Addetto alle Vendite

- *Accogliere i clienti nel negozio e fornire assistenza personalizzata nel trovare i materiali edili appropriati per le loro esigenze.*
- *Promuovere attivamente i prodotti in vendita, fornendo informazioni dettagliate sulle caratteristiche e sui vantaggi.*
- *Gestire le transazioni alla cassa, inclusa la scansione dei prodotti, l'elaborazione dei pagamenti e la gestione delle transazioni in modo accurato e puntuale.*
- *Mantenere l'ordine e la pulizia del reparto vendita, assicurando che gli scaffali siano ben forniti e organizzati.*

- Collaborare con il team per raggiungere gli obiettivi di vendita mensili e contribuire al successo complessivo del negozio.

COMPETENZE

- Eccellenti capacità di comunicazione verbale e scritta
- Orientamento al servizio clienti e attenzione ai dettagli
- Capacità di lavorare in un ambiente dinamico e multitasking
- Conoscenza dei materiali edili e delle loro applicazioni
- Abilità nell'utilizzo dei sistemi informatici e delle casse

1992 – 2005:

HILTI Italia spa - MILANO

Produttore Macchine Utensili

Rappresentante di Zona

- *Sviluppo del Mercato:* Identificare e perseguire opportunità di vendita nel territorio assegnato, comprendendo le esigenze dei clienti e adattando le soluzioni Hilti di conseguenza
- *Gestione del Portafoglio Clienti:* Costruire e mantenere relazioni solide con i clienti esistenti, nonché identificare e acquisire nuovi clienti attraverso attività di prospezione e networking.
- *Vendita e Consulenza Tecnica:* Fornire consulenza tecnica approfondita sui prodotti e le soluzioni Hilti, aiutando i clienti a trovare le soluzioni più adatte alle loro esigenze.
- *Pianificazione e Reporting:* Elaborare piani di vendita dettagliati e report periodici sulle attività di vendita e sulle performance nel territorio assegnato.
- *Formazione e Supporto:* Collaborare con il team di vendita e altri dipartimenti aziendali per fornire formazione e supporto tecnico ai clienti e ai colleghi.
- *Gestione del Ciclo di Vendita:* Seguire attentamente il ciclo di vendita, dalla generazione di lead alla chiusura dell'affare, assicurandosi che tutte le fasi siano gestite in modo efficace e professionale.

1989 – 1992:

SUSTA CONFEZIONI - Bastia

Confezione articoli di abbigliamento

Addetto Taglio

- *Preparazione del Lavoro:* Ricevere istruzioni dettagliate sui capi di abbigliamento da produrre e preparare il materiale di stoffa necessario per il taglio.
- *Analisi del Modello:* Esaminare i modelli dei capi di abbigliamento e comprendere le specifiche delle misure, dei tagli e dei dettagli per garantire un taglio preciso e accurato.
- *Taglio della Stoffa:* Utilizzare attrezzature e strumenti appropriati, come forbici, taglierine o macchine da taglio automatiche, per tagliare la stoffa secondo le misure e i pattern prestabiliti.
- *Controllo della Qualità:* Verificare la qualità della stoffa tagliata, assicurandosi che i pezzi siano tagliati correttamente e che non vi siano difetti o imperfezioni.
- *Organizzazione del Lavoro:* Organizzare i pezzi di stoffa tagliati in modo ordinato e preciso, facilitando il processo di cucitura e assemblaggio dei capi di abbigliamento.
- *Gestione degli Scarti:* Gestire in modo efficiente gli scarti di stoffa, riducendo al minimo gli sprechi e utilizzando al meglio il materiale disponibile.
- *Manutenzione delle Attrezzature:* Assicurarsi che le attrezzature e le macchine da taglio siano mantenute in buone condizioni di funzionamento, eseguendo routine di

• Date (da – a)

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

• Tipo di azienda o settore

• Tipo di impiego

• Principali mansioni e responsabilità

• Date (da – a)

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

• Tipo di azienda o settore

• Tipo di impiego

• Principali mansioni e responsabilità

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

manutenzione e segnalando eventuali problemi al responsabile.

- *Collaborazione con il Team: Collaborare con altri membri del team di produzione, come i sarti e gli addetti alla cucitura, per garantire un flusso di lavoro efficiente e una produzione di alta qualità..*

1985 – 1989:

RIGEL - BASTIA

Confezionamento abbigliamento

Addetto Taglio

- *. Preparazione del Lavoro: Ricevere istruzioni dettagliate sui capi di abbigliamento da produrre e preparare il materiale di stoffa necessario per il taglio.*
- *Analisi del Modello: Esaminare i modelli dei capi di abbigliamento e comprendere le specifiche delle misure, dei tagli e dei dettagli per garantire un taglio preciso e accurato.*
- *Taglio della Stoffa: Utilizzare attrezzature e strumenti appropriati, come forbici, taglierine o macchine da taglio automatiche, per tagliare la stoffa secondo le misure e i pattern prestabiliti.*
- *Controllo della Qualità: Verificare la qualità della stoffa tagliata, assicurandosi che i pezzi siano tagliati correttamente e che non vi siano difetti o imperfezioni.*
- *Organizzazione del Lavoro: Organizzare i pezzi di stoffa tagliati in modo ordinato e preciso, facilitando il processo di cucitura e assemblaggio dei capi di abbigliamento.*
- *Gestione degli Scarti: Gestire in modo efficiente gli scarti di stoffa, riducendo al minimo gli sprechi e utilizzando al meglio il materiale disponibile.*
- *Manutenzione delle Attrezzature: Assicurarsi che le attrezzature e le macchine da taglio siano mantenute in buone condizioni di funzionamento, eseguendo routine di manutenzione e segnalando eventuali problemi al responsabile.*
- *Collaborazione con il Team: Collaborare con altri membri del team di produzione, come i sarti e gli addetti alla cucitura, per garantire un flusso di lavoro efficiente e una produzione di alta qualità..*

ISTRUZIONE

- Data
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Qualifica conseguita

1983

Scuola Secondaria di Primo Grado

Diploma conclusivo del primo ciclo d'istruzione

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

HOBBIES : - FAI DA TE – GIARDINAGGIO – CALCIO - FITNESS

PATENTE O PATENTI

Patente di guida B

ALLEGATI

NESSUNO

DESCRIZIONE PERSONALE

Background Professionale:

Sono una persona con una vasta esperienza lavorativa, caratterizzato da eccellenti capacità manuali e organizzative. Ho trascorso gran parte della mia carriera nel settore vendite, dove ho dimostrato di essere un lavoratore diligente e affidabile. Grazie alla mia abilità nel gestire le attività quotidiane in modo efficiente, sono stato in grado di ottenere risultati significativi nei ruoli che ha ricoperto.

Passione per lo Sport:

Oltre alla mia carriera professionale, ho una grande passione per lo sport, in particolare per il calcio. Ho trascorso diversi anni praticando questo sport, sviluppando non solo abilità fisiche, ma anche valori come il fair play, il teamwork e la determinazione.

Motivazione Politica:

Oggi, ho deciso di mettere a disposizione le mie competenze e la mia passione per il bene della comunità. Convinto sostenitore dei valori sociali e della giustizia, mi sono candidato come consigliere al comune di Bastia Umbra per la tornata elettorale dell'8 e 9 Giugno 2024 per il Partito Socialista Italiano. Credo fermamente nel potenziale di un governo locale impegnato nel migliorare la qualità della vita dei cittadini e nell'assicurare un futuro migliore per le generazioni a venire.

Piattaforma Politica:

Come consigliere comunale, mi impegna a rappresentare gli interessi e le esigenze dei cittadini di Bastia Umbra. Mi propongo di promuovere politiche volte a migliorare i servizi pubblici, a sostenere l'istruzione e l'occupazione giovanile, nonché a preservare l'ambiente locale. La mia esperienza lavorativa mi ha fornito una solida base per affrontare le sfide organizzative e amministrative che possono sorgere durante il mandato.

Visione Futura:

Credo che attraverso un impegno collettivo e una leadership responsabile, Bastia Umbra possa diventare un luogo in cui tutti i cittadini abbiano l'opportunità di prosperare e realizzare il loro pieno potenziale. Mi impegno a lavorare con determinazione e dedizione per realizzare questa visione, collaborando con i miei colleghi consiglieri e ascoltando attivamente le voci della comunità.

Sono pronto a mettere la mia capacità, la mia passione e la mia dedizione al servizio della comunità di Bastia Umbra, lavorando instancabilmente per un futuro migliore per tutti i suoi concittadini.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.lgs. 196 del 30 giugno 2003.

Si rilascia il presente Curriculum Vitae ai sensi degli art. 46 e 47 del D.P.R. 445/2000 e ss.mm.ii

Data 10/05/2024