

# ENRICO MARIA DE NICOLA

✉ emadenic@yahoo.it

☎ 349.1921487

📍 PESCARA

🏠 28/12/1970

## PROFILO PROFESSIONALE

Professionista con competenze giuridiche e capacità negoziali, orientato al risultato. Esperto in contrattualistica assicurativa e gestione del portafoglio clienti, con abilità relazionali e attitudine al lavoro in team. Eccelle nell'uso degli strumenti informatici e nell'implementazione di strategie di vendita.

## CAPACITÀ E COMPETENZE

- Contrattualistica in ambito assicurativo
- Capacità di lavorare per obiettivi
- Capacità di analisi
- Abilità relazionali
- Capacità d'uso degli strumenti informatici
- Etica professionale
- Orientamento al risultato
- Gestione delle relazioni
- Competenze giuridiche
- Autonomia organizzativa
- Strategie di vendita
- Conoscenza dei prodotti finanziari
- Attitudine al lavoro in team
- Puntualità e affidabilità
- Capacità negoziali
- Tecniche di vendita
- Gestione del portafoglio clienti

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

LICEO CLASSICO F. DE SANCTIS  
SALERNO • 06/1989

*DIPLOMA DI LICEO CLASSICO*

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI  
SALERNO  
FISCIANO

GIURISPRUDENZA

## ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

### ALLIANZ 671 SRL - SUB AGENTE ASSICURATIVO

PESCARA, PE • 11/2021 - ad oggi

4 anni e 7 mesi

- Gestione portafoglio clienti per la vendita e il rinnovo di polizze assicurative vita e danni.
- Collaborazione con agenti assicurativi per la definizione di strategie di mercato e piani di sviluppo commerciale.
- Analisi dei bisogni assicurativi individuali per proporre soluzioni personalizzate.
- Realizzazione di presentazioni e incontri informativi per gruppi di clienti su prodotti assicurativi.
- Individuazione dei bisogni specifici dei clienti per proporre le soluzioni assicurative più adatte.
- Creazione e mantenimento del portafoglio clienti sul territorio assegnato.
- Consulenza personalizzata riguardo a servizi e prodotti assicurativi.

### DITTA DE ANGELIS GABRIELE ABRUZZO 1 - SUB AGENTE ASSICURATIVO

PESCARA, PE • 04/2011 - 11/2021

10 anni e 8 mesi

- Gestione portafoglio clienti per la vendita e il rinnovo di polizze assicurative vita e danni.
- Collaborazione con agenti assicurativi per la definizione di strategie di mercato e piani di sviluppo commerciale.
- Analisi dei bisogni assicurativi individuali per proporre soluzioni personalizzate.
- Realizzazione di presentazioni e incontri informativi per gruppi di clienti su prodotti assicurativi.
- Individuazione dei bisogni specifici dei clienti per proporre le soluzioni assicurative più adatte.
- Consulenza personalizzata riguardo a servizi e prodotti assicurativi.
- Elaborazione di proposte assicurative specifiche in base alle caratteristiche dei target assegnati.

### IXFIN S.p.A. - Responsabile acquisti

MARCIANISE, CE • 03/2002 - 04/2011

9 anni e 2 mesi

- Pianificazione e implementazione di strategie di acquisto, incluse trattative sui prezzi e termini di contratto.
- Sviluppo e mantenimento di rapporti duraturi con fornitori nazionali e internazionali.
- Supervisione del processo di selezione dei fornitori, garantendo la conformità agli standard qualitativi aziendali.
- Gestione e ottimizzazione della catena di approvvigionamento, riducendo i costi e i tempi di consegna.
- Analisi del mercato per identificare nuove opportunità di acquisto e possibili risparmi.
- Scouting dei migliori fornitori in termini di qualità e rapidità di servizio per ogni tipologia di prodotto.
- Monitoraggio dei costi al fine di rientrare nel budget assegnato ed elaborazione di previsionali.
- Negoziazione dei termini contrattuali e dei prezzi di fornitura con il supporto dell'ufficio legale.
- Conduzione di studi di settore e analisi di mercato per anticipare le tendenze di acquisto.
- Conduzione delle negoziazioni con fornitori di prodotti e servizi ottenendo il miglior rapporto qualità prezzo.
- Gestione del budget assegnato e adozione di misure di riduzione dei costi.

**FINECO BANK S.p.A. - CONSULENTE ASSICURATIVO/FINANZIARIO**  
 ROMA, RM • 01/1998 - 03/2001

3 anni e 3 mesi

- Gestione portafoglio clienti, inclusa l'analisi delle esigenze e la personalizzazione delle soluzioni assicurative.
- Formazione continua su prodotti assicurativi, normative di settore e tecniche di vendita per ottimizzare le performance.
- Ricerca e valutazione di soluzioni assicurative in grado di far fronte ai bisogni specifici dei clienti.
- Gestione delle trattative commerciali nel rispetto degli obiettivi prefissati.
- Consulenza periodica ai clienti sulla gestione degli asset.
- Gestione e ampliamento del portafoglio, consolidamento della fidelizzazione dei clienti attraverso l'ottenimento di insight sulle esigenze attuali e future.
- Attuazione di politiche di allocazione e definizione delle strategie di investimento per l'ottimizzazione del rendimento in base al profilo di rischio individuato.
- Gestione dei portafogli di investimento dei clienti in base ai loro obiettivi finanziari.

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

*Enrico Maria De Nicola*