



Ernesto Mellone

Indirizzo: Via Conte Carlo castel mola 22 -

Napoli Phone + 39 33 14392709

E-mail: Ernestomellone@gmail.com

ISTRUZIONE

- Apr. 2022– Gen 2023 **Master Executive Sales Management**
24ORE Business School - Milano
- Sett. 1999– Apr 2006 **Università degli Studi di Napoli Parthenope**
Laurea in Economia e Commercio (V.O) - Napoli
- Sett. 1994 -Giu 1999 **Diploma di Ragioneria**
Istituto Tecnico–F. Desanctis - Napoli

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Gen 2018 -ad oggi **Infodrive Spa – Soluzioni e Servizi Automotive- Campania**

Area Manager

- Sviluppo reti commerciali
- Accordi commerciali
- Prospecting
- Coordinamento e gestione risorse
- Placing
- Ricerca e Innovazione
- Gestione e coordinamento di risorse
- Gestione operativa e amministrativa di portafoglio clienti
- Attività di Prospecting
- Sviluppo e gestione di nuove convenzioni assicurative
- Altre attività

Set 2016 -Dic 2017 **Cattolica Assicurazioni – Spa – Milano**

Responsabile commerciale per l'intermediazione assicurativa

- Responsabile commerciale Cattolica-Federazione Coldiretti
- Gestione e coordinamento di risorse umane
- Gestione operativa e amministrativa di portafogli clienti
- Attività di Prospecting
- Sviluppo e gestione di nuove convenzioni assicurative
- Controllo contabile sulla specialty
- Altre attività
- Preparazioni documentazione contrattuale
- Supporto ai collaboratori assegnati
- Piazzamento rischi sul mercato assicurativo con negoziazione

Giu 2015 – Ago 2016

Marsh Spa – Broker Assicurativo - Milano

Consulente Commerciale

- Ricerca e sviluppo clienti nel settore professionisti.
- Valutazione dei rischi in base alla loro possibile gravità e frequenza.
- Gestione acquisizione e sviluppo portafoglio clienti
- Sviluppare e gestire prospect
- Presentazione servizi e prodotti
- Collaborare con le strutture aziendali nella preparazione delle offerte e nella definizione dei contratti
- Prima persona le trattative commerciali ed infine seguire il livello di soddisfazione dei clienti.

Gen 2014 – Apr 2015

Assione Broker - Napoli

Sales account

- Ricerca e sviluppo clienti settore corporate (Flotte aziendale – ramo Trasporti - aziende)
- Gestione, sviluppo e acquisizione portafoglio clienti.
- Analisi e valutazione dei rischi
- Sviluppare e gestire prospect

Set 2011- Giu 2012 **Uniqa – Napoli**

- Consulente aziendale
- Acquisizione clienti sviluppo Ramo Vita

Apr 2008 – Mag 2010 **Hexofin Network Finanziario – Napoli**

Napoli Account Manager

- Sviluppo e acquisizione nuovi clienti
- Affiliazione e sviluppo partner
- Affiancamento e supporto risorse umane
- Supporto alla direzione commerciale

LINGUE, CONOSCENZE INFORMATICHE E CERTIFICAZIONI

Italiano:Madrelingua

Inglese: B1

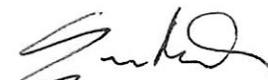
Buona conoscenza del Pacchetto Office, in particolare: Word, Excel e Power Point.

INTERESSI E SOFT SKILLS

- **Abilità personali:** Buone capacità comunicative potenziate grazie al lavoro come front-line; team working; massima serietà e spiccato senso del dovere. -

Sport & Hobby: Calcio, lettura, cucina

Appassionapdi viaggi e avventure nel mondo alla scoperta di nuove culture.



Autorizzo al trattamento e al trasferimento dei dati ai sensi dell'art. 13 del Regolamento UE 679/2016 (GDPR)