

Paolo Rossin



CONTATTI

Viale Ettore Sanfelice, 35, 46019,
Viadana, MN

+39.328.0285138

rossin_paolo@libero.it

PROFILO PROFESSIONALE

Professionista in costante aggiornamento e conscio dei doveri e delle sfide poste dal ruolo di Assicuratore, desideroso di mettersi alla prova all'interno di Aziende Strutturate. Capace di ottimizzare le strutture esistenti e favorire la coesione del team allo scopo di raggiungere e superare gli obiettivi finanziari aziendali. Eccellenti capacità di reportistica, gestione dei registri e cura delle relazioni professionali. Assicuratore con buona conoscenza in ambito Sanitario e forte motivazione a crescere professionalmente nel ruolo. Può contare su buone doti organizzative e di gestione del tempo. Sa inserirsi senza troppe difficoltà in nuovi contesti lavorativi grazie a spirito di squadra e ottime capacità di ascolto e comunicazione.

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Pianificazione strategica.
- Leadership efficace.
- Analisi e pianificazione finanziaria.
- Esperienza nella gestione dei rischi.
- Creazione e gestione delle relazioni professionali.
- Competenza nel business development.
- Capacità organizzative e di pianificazione.
- Tecniche di fidelizzazione della clientela.
- Contrattualistica assicurativa.



ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Consulente assicurativo e Previdenziale Innova 1872 S.r.l. - Viadana, MN 01/2020 - ad oggi

Responsabile Agenzia Diretta Allianz S.p.a. sede di Viadana MN) con mansioni di coordinatore e controllo del portafoglio e sviluppo New Business.

- Consulenza ai clienti su varie questioni finanziarie e raccomandazioni professionali in merito a opportunità di investimento nonché prodotti e servizi basati sulle esigenze specifiche di ciascun cliente.
- Assistenza ai clienti nella pianificazione e nel finanziamento dei piani di pensione integrativa utilizzando fondi comuni di investimento e altre opzioni.
- Cura attenta e professionale dei rapporti e fidelizzazione di vecchi e nuovi clienti.
- Aggiornamento continuo in ambito Assicurativo e forte predisposizione all'apprendimento di nuove competenze con l'obiettivo di sostenere a tutto tondo l'operatività aziendale.
- Ottima gestione del carico di lavoro e delle relazioni professionali, rispondendo con calma ed equilibrio anche alle situazioni lavorative più impegnative.
- Elevata autonomia operativa ottenuta grazie a un'efficiente organizzazione e un'effettiva comprensione del proprio ruolo nel rispetto di scadenze e requisiti quantitativi e qualitativi richiesti.

Sub agente assicurativo Innova 1872 S.r.l. - Viadana, MN 01/2018 - 12/2019

- Raggiungimento degli obiettivi di crescita aziendale attraverso la collaborazione con le parti interessate e i dipartimenti interni.
- Collaborazione a stretto contatto con partner esterni e membri della comunità locale per la creazione di fonti continue di potenziali clienti.
- Acquisizione di potenziali clienti utilizzando tecniche di marketing diretto, inclusi i contatti tramite posta, e-mail e telefono.
- Creazione di relazioni professionali con i clienti attraverso l'ascolto attivo e l'uso di tecniche commerciali al fine di fornire un servizio eccellente.
- Approccio attento, metodico e concreto allo svolgimento dei task quotidiani assicurando al contempo un eccellente ritmo lavorativo.

Capo area Bacchi S.p.a. - Boretto, RE 02/2014 - 08/2019

- Definizione e implementazione di strategie di vendita che hanno consentito l'ottenimento di crescita fatturato nel settore GDO e clienti direzionali.
- Collaborazione efficace e proattiva con colleghi e superiori, operando in piena sinergia con il team al raggiungimento degli obiettivi prefissati.
- Completa gestione della fase conclusiva di vendite, comprese la preparazione dei contratti e l'elaborazione dei moduli d'ordine.
- Risoluzione efficace dei problemi e aumento del livello di soddisfazione della clientela.
- Raggiungimento degli obiettivi di vendita grazie alla promozione di nuovi prodotti e alla sottoscrizione di nuovi clienti, previa spiegazione dei programmi e dei servizi alle persone interessate.
- Ampliamento del portfolio clienti direzionali e GDO oltre ad affiancamento agenti per sviluppo commerciale mirato per zona.
- Partecipazione proattiva a Fiere ed eventi che hanno portato a crescita di fatturato, dimostrando forte motivazione all'eccellenza professionale.
- Aggiornamento continuo in ambito Tecnico commerciale e forte predisposizione all'apprendimento di nuove competenze con l'obiettivo di sostenere a tutto tondo l'operatività aziendale.

- Strategie di negoziazione e comunicazione persuasiva.
- Data analytics.
- Conoscenza dei fattori di crescita del business.

LINGUE

Italiano: Madrelingua

Inglese:

B1

Intermedio

Magazziniere Deltamed – MN 01/2013 - 01/2014

- Valutazione dell'idoneità delle merci ricevute per quanto riguarda le temperature di trasporto e conservazione, rispetto delle normative, imballaggi, integrità dei prodotti, etichettatura e qualità generale delle materie prime.
- Controllo delle merci in arrivo per valutare la corrispondenza degli ordinativi richiesti con quelli consegnati dal fornitore e verificare l'idoneità dei prodotti da stoccare in magazzino e da impiegare successivamente nel processo di vendita o produzione.
- Stivaggio delle materie prime in magazzino tramite muletti, secondo le modalità corrette di gestione, ad esempio last in first out, in modo da semplificarne il prelievo per le successive fasi produttive.

Rappresentante di commercio Ercom Eraclea - Lavazza - Mantova, MN 01/2010 - 12/2012

- Definizione e implementazione di strategie di vendita che hanno consentito l'ottenimento di crescita fatturato e clienti.
- Elevata autonomia operativa ottenuta grazie a un'efficiente organizzazione e un'effettiva comprensione del proprio ruolo nel rispetto di scadenze e requisiti quantitativi e qualitativi richiesti.

Impiegato tecnico Siderimpex S.p.a. - Casalmaggiore, CR 09/2006 - 12/2009

- Organizzazione del lavoro in modo da soddisfare gli obiettivi di produzione più impegnativi.
- Esame dei materiali in entrata e confronto con la documentazione per verificarne accuratezza e qualità.
- Collaborazione efficace e proattiva con colleghi e superiori, operando in piena sinergia con il team al raggiungimento degli obiettivi prefissati.



ISTRUZIONE E FORMAZIONE

**Esame di Stato Idoneità
RUI sez. A-B IVASS -
Roma, 10/2021**

**iscrizione RUI Sez. E
IVASS - Brescia, 11/2016**

**Attestato Professionale Agente di Commercio
CESCOT - Parma, 10/2010**

**Diploma Scuola Superiore: Geometra
Polo Scolastico G. Romani - Casalmaggiore, 07/2006**

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

Paolo Rossini