



Fabienne Marino

PROJECT MANAGER
&
CORPORATE FINANCE
CONSULTANT



PROFILO PROFESSIONALE:

Professionista con solida esperienza in ambito bancario, assicurativo e finanziario, maturata in oltre sei anni di attività. Specializzata nella consulenza su prodotti creditizi, nello sviluppo commerciale e nella gestione della clientela. Attualmente in fase di consolidamento di un nuovo percorso professionale come Corporate Finance Consultant, con un focus crescente sulla finanza agevolata e d'impresa, sostenuto da una formazione avanzata in Project Management ed Europrogettazione. Grazie alla combinazione tra background finanziario, competenze analitiche e visione progettuale, offro supporto nella pianificazione e gestione di iniziative imprenditoriali, con attenzione alla sostenibilità e all'accesso a strumenti di finanziamento pubblici e privati. Proattiva, orientata al risultato e con ottime doti comunicative, opero con spirito consulenziale e capacità di lavorare in team multidisciplinari.

COMPETENZE:

- Digital skills (MS Office, MS Project, iOS, software bancari)
- Competenze commerciali e negoziali, comunicative e relazionali
- Propensione al lavoro per obiettivi
- Pensiero analitico, capacità di problem solving, team working e proattività
- Pianificazione e controllo
- Orientamento al cliente

ESPERIENZA LAVORATIVA:

PROJECT MANAGER & CORPORATE FINANCE CONSULTANT - COSERFIN SRL & BANKIMPRESA MEDIAZIONE CREDITIZIA SRL
(Maggio 2025 - ad oggi)

Attività di consulenza nel supporto alle PMI per l'accesso ad agevolazioni finanziarie, bandi pubblici e definizione di strategie di investimento.

- Analisi e monitoraggio di bandi nazionali e regionali. Supporto e presentazione delle domande di contributo, con particolare attenzione a strumenti come fidejussioni per anticipazione contributi.
- Definizione di strategia finanziaria integrata, combinando finanza agevolata, credito tradizionale, leasing e factoring.
- Redazione di business plan e rating advisory per ottimizzare condizioni creditizie e facilitare l'accesso a finanziamenti convenzionati.
- Coordinamento tra enti finanziatori, confidi, banche e clienti finali.

CONSULENTE – INTESA SANPAOLO S.P.A.

(Luglio 2021 - Giugno 2025)

Attività di consulenza bancaria e finanziaria su prodotti retail, con responsabilità di sviluppo del portafoglio clienti e gestione commerciale.

- Offerta di soluzioni personalizzate alla clientela per conti correnti, carte, POS, prestiti personali, tutela, piani di accumulo, fondi pensione, cessione del quinto, delegazione di pagamento, anticipo TFS.
- Raggiungimento obiettivi commerciali e fidelizzazione clientela.
- Collaborazione con il team per ottimizzare strategie e processi.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE:

- Laurea Magistrale in Consulenza e Gestione d'Impresa (*Università degli Studi di Messina*)
- Laurea Triennale in Economia Aziendale, Amministrazione e Controllo (*Università degli Studi di Messina*)

CERTIFICAZIONI:

- ISIPM-base (*Istituto Italiano di Project Management*)
- Corso di Alta Formazione Professionale in Project Management & Europrogettazione (*Talent Solutions s.r.l.*)
- Esame e Prova valutativa OAM (*Organismo Agenti e Mediatori creditizi*)
- Corso di formazione generale in materia di tutela della salute e della sicurezza sul lavoro
-

LINGUE:

- Italiano (*Madrelingua*)
- Inglese (*Livello Intermedio*)
- Spagnolo (*Livello Intermedio*)

INTERESSI:

- Membro del Rotary Club dal 2008 ad oggi (*solidarietà, sviluppo leadership, project management, public speaking e team working*)
- Teatro e musica (*collaborazione, resilienza e dedizione*)
- Tennis (*concentrazione e mentalità competitiva*)
- Cucina (*creatività, flessibilità, adattabilità, gestione del tempo*)

CONSULENTE DEL CREDITO – CREDIPASS SRL (Aprile 2020 - Maggio 2021)

Consulenza e intermediazione del credito, con focus su mutui e cessioni del quinto, tramite canali diretti e partnership con istituti finanziari.

- Ricerca e fidelizzazione della clientela attraverso strategie di marketing e networking.
- Analisi delle richieste di finanziamento con banche e istituti di credito.
- Consulenza su mutui, prestiti personali, prodotti assicurativi accessori.
- Supporto nella fase post-vendita e customer satisfaction.

JUNIOR ACCOUNT MANAGER – ALLEANZA ASSICURAZIONI S.P.A.

(Marzo 2019 - Febbraio 2020)

Gestione e sviluppo di un portafoglio clienti assicurativo, con attività di consulenza e vendita di prodotti vita e previdenziali.

- Sviluppo commerciale attraverso analisi del territorio e contatto diretto.
- Proposta di soluzioni assicurative personalizzate.
- Pianificazione di appuntamenti e gestione del follow-up.
- Supporto amministrativo nella gestione delle polizze.

TIROCINANTE - STUDIO COMMERCIALISTA

(Marzo 2017 - Gennaio 2019)

Supporto nella gestione contabile e fiscale di clienti, redazione di bilanci e business plan, aggiornamento dei registri contabili.

- Interazione con clienti per raccolta documentazione e scadenze fiscali.
- Gestione dell'archiviazione e delle comunicazioni con enti pubblici.

