

# CURRICULUM VITAE

## INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **Fabio CALABRESI**

Indirizzo **Via Nuova n°95 – 28883 Gravellona Toce (VB), Italia**

Cellulare **393 9527587**

E-Mail **fabio calabresi63@gmail.com**

Nazionalità **italiana**

Luogo e data di nascita **Orvieto il 25/12/1963**

## ESPERIENZE LAVORATIVE

Periodo **da Gennaio 2013 ad oggi**

Nome del datore di lavoro **Bianchi & Partners S.a.s., già Borioli & Bianchi Brokers S.n.c.**

Indirizzo **P.za Matteotti n°35 – Intra (VB)**

Tipo di azienda o settore **Brokeraggio assicurativo**

Tipo di impiego **Consulenza**

Mansioni e responsabilità **Analisi tecnica dei nuovi prodotti assicurativi appartenenti alla categoria dei “Rami elementari”, introdotti sul mercato dalle preminenti Compagnie assicurative.**

Periodo **da Marzo 2007 a Dicembre 2012**

Nome del datore di lavoro **Borioli Broker S.n.c.**

Indirizzo **P.za Matteotti n°35 – Intra (VB)**

Tipo azienda o settore **Brokeraggio assicurativo**

Tipo di impiego **Mandato**

Mansioni e responsabilità **Ricerca clienti, da individuarsi in società di persone o di capitali, finalizzata alla gestione completa ed esclusiva delle rispettive posizioni assicurative.**

Periodo **da Luglio 2003 a Dicembre 2006**

Nome del datore di lavoro **Agenzia Generale Ina Assitalia di Lodi**

Indirizzo **V.le IV Novembre n°3 – Lodi (LO)**

Tipo di azienda o settore **Assicurativo**

Tipo di impiego **Contratto a progetto**

Mansioni e responsabilità **Responsabile commerciale unico dell'intera rete sub agenziale e dei collaboratori diretti facenti capo all'Agenzia Generale. La mission prevedeva la gestione e l'implementazione del portafoglio agenziale (corrispondente a circa € 27.000.000) mediante l'individuazione di inedite iniziative di vendita ed il controllo delle campagne lanciate dalla compagnia madre. Rientrava nelle competenze anche la preparazione tecnica dei nuovi Produttori assicurativi, finalizzata al superamento dell'esame per l'iscrizione alla sez. E del R.U.I. (Registro Nazionale degli Intermediatori assicurativi) . Allo stesso modo, rientrava nelle competenze della posizione anche la formazione commerciale dei nuovi assicuratori , centrata sulle tecniche di "Comunicazione strategica".**

Periodo **da Gennaio 2000 a Giugno 2003**

Nome del datore di lavoro **Agenzia Generale Ina Assitalia di Verbania**

Indirizzo **P.za San Vittore n°5 – Intra (VB)**

Tipo di azienda o settore **Assicurativo**

Tipo di impiego **Mandato**

Mansioni e responsabilità **Gestione e Creazione ex novo di una rete commerciale diretta all'Agenzia Generale e parallela alla rete dei sub agenti. L'incarico prevedeva per tanto il reclutamento e la formazione di nuovi Produttori assicurativi mediante corsi tecnici e commerciali, in particolare questi incentrati sulla PNL.**

Periodo **dal 1990 al 1999**

Nome del datore di lavoro **Wool Service S.r.l.**

Indirizzo **Lacchiarella (MI) e poi Binasco (MI)**

Tipo di azienda o settore **Azienda commerciale di vendita diretta**

Tipo di impiego **Mandato**

Mansioni e responsabilità **Responsabile commerciale per il sud Italia, la cui azione era volta alla creazione ed allo sviluppo di una rete di vendita e la relativa formazione nel sud Italia appunto. Affiancato per i primi sei mesi dal responsabile nazionale, dopo i primi 18 mesi potevamo vantare l'apertura degli uffici di Roma, Pescara, Napoli, Bari, Palermo e Catania, nonché la gestione di circa 500 incaricati alle vendite. In questo contesto commerciale sono anche nate due società concessionarie della ditta madre, nel 1991 ho infatti fondato Eurowool S.r.l. a Roma (concessionaria per il Lazio) e nel 1995 ho cofondato Globus S.r.l. a Verona (concessionaria per il Veneto). Le due società concessionarie è chiaro che sviluppassero una propria forza vendita indipendente e separata da quella della ditta madre.**

Periodo **dal 1988 al 1990**

Nome del datore di lavoro **Euroclub S.p.a Società del gruppo Bertelsman**

Indirizzo **Trezzano sul Naviglio (MI)**

Tipo azienda o settore **Editoria**

Tipo di impiego **Rapporto di lavoro subordinato**

Mansioni e responsabilità **Il Capo Area della distribuzione esercitava il controllo dei negozi Euroclub, e la gestione dei distributori sia come persone fisiche che in qualità di persone giuridiche esistenti sul territorio pertinente. La zona iniziale di competenza fu l'area che comprendeva Emilia Romagna ed il Veneto con sede Bologna, poi successivamente Lazio ed Umbria con sede Roma.**

## CAPACITA' E COMPETENZE PERSONALI

Nei ruoli ricoperti le capacità relazionali e comunicative sono state essenziali, nell'ambito del "mercato provocato" non si può prescindere da un buon livello comunicativo. A distanza di anni ritengo che aver creduto da subito nel "valore comunicazione" ed aver sempre spinto per l'organizzazione di corsi formativi a beneficio degli operatori di vendita, abbia portato ad una qualità dei risultati nettamente superiore. Per quanto concerne le capacità organizzative e la gestione di persone, nei ruoli ricoperti buona parte dei risultati sia stato l'effetto delle capacità organizzative e dell'abilità di lavorare in gruppo e per obiettivi.

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Periodo **dal 1977 al 1982**

Istituto di istruzione **Liceo Scientifico di Omegna**

Qualifica conseguita **Diploma di maturità scientifica**

Periodo **dal 1982 al 1984**

Istituto di istruzione **Università degli Studi di Pavia**

**Sostenuto n° 8 esami del corso di laurea di Giurisprudenza**

MADRELINGUA **Italiano**

ALTRE LINGUE **Inglese**

Lettura **Buona**

Scrittura **Buona**

Espressione orale **Buona**

Autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi della vigente normativa sulla Privacy