CURRICULUM VITAE DI FRANCESCO DEL FRANCO

Dati Personali **Del Franco Francesco**
Nato a Napoli il 2 agosto 1965
Residente in Via Maiuri n.25
81031 Aversa (CE)
Tel. Casa 081/8903386 - mobile 393/4497183

E-mail : **francescodelfranco@alice.it**

Coniugato. Militesente.
1 figlio.

Studi compiuti Diploma di Maturità Classica.
Facoltà di Medicina e Chirurgia di NAPOLI - Frequentato il 4^ anno di studi
In corso di conclusione LAUREA IN ECONOMIA AZIENDALE

Conoscenze Informatiche Ottima conoscenza dei principali programmi in ambiente WINDOWS
Uso costante di OFFICE XP e INTERNET

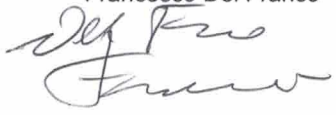
Lingue *Buono* Inglese parlato e scritto

Esperienze Professionali

-dal 1992 al 1999
RESPONSABILE DI SPORTELLO
Banca di Roma Filiale di 1) ROMA, Via Solferino, 2) AVERSA (CE).
Ho lavorato in tutti i settori dell'agenzia bancaria, controllo e regolamento delle operazioni giornaliere, gestione delle operazioni sul capitale e dei rapporti con banca centrale, mi occupavo dell'organizzazione e dell'implementazione delle procedure di gestione dei fidi, prestiti, credito al consumo, cessione del quinto, mutui, dell'inserimento dei dati relativi ai singoli clienti, alla gestione degli stessi attraverso gli strumenti informatici della banca. Mi occupavo inoltre dell'operatività sui mercati finanziari italiani, buona conoscenza dell'applicativo CED Borsa. Consolidando una pluriennale esperienza nella gestione clientela (riguardo a conti correnti ed altro) nell'area finanziaria, orientato al contatto e alla soddisfazione dei clienti (privati e imprese) raggiungendo il livello di **Responsabile di Sportello (Capo Ufficio).**----------

-Dal 1999 al 2007
AXA SIM
Area Manager, Promotore Finanziario CASERTA E PROV.
ZONA OPERATIVA: provincia di Caserta – Napoli nord
RETE: Circa 50 collaboratori tra promotori finanziari, agenti, sub-agenti.
Dopo un trading in sede mi viene affidata la gestione manageriale ed il controllo dell'attività di gruppo, oltre che la gestione delle trattative più complesse; l'assegnazione di progetti di vendita diversificati e consulenza previdenziale/assicurativa da gestire in autonomia ma in collegamento con la "squadra".
Ho coordinato e guidato l'attività di cross-selling con tutte le agenzie generali di zona, curandone poi la supervisione. Dotato di profonda conoscenza dei mercati internazionali sviluppando la capacità di leggere ed individuare le personali necessità di ogni singolo e di scegliere per il cliente la soluzione migliore, ho costruito cosi rapporti stabili e duraturi basati su principi e valori di professionalità: quali riservatezza, efficienza e non ultimo il risultato.
Ho acquisito, quindi, la capacità di assistere costantemente il cliente nelle scelte d'investimento, in grado di soddisfare tutte le esigenze finanziarie e assicurative di una clientela di elevato profilo.
Ho seguito, inoltre, la ricerca, selezione, addestramento e coordinamento dell'attività dei promotori, agenti e sub-agenti nonché la ricerca costante della loro motivazione accanto al continuo aggiornamento e approfondimento dei prodotti da collocare sottolineandone gli spunti commerciali per il puntuale raggiungimento di tutti gli obiettivi attesi dalla mia zona di competenza.
Ho curato il costante ampliamento del target della clientela ed il miglioramento della presenza sul mercato, contemporaneamente alla costruzione di portafogli e l'ottimizzazione della correlazione rischio – rendimento.
Ho approfondito tutti gli aspetti commerciali e di marketing connessi all'attività di consulenza finanziaria.
Uso costante di sistemi informatici.
Premi e incentivi per gli obiettivi raggiunti.

-Dal 2008 ad oggi
Consulente aziendale per i rapporti con le banche
Con l'esperienza bancaria maturata in precedenza riesco a selezionare le Banche che sono più predisposte a rispondere alle esigenze di ogni azienda ed a contrattare il miglior prezzo e modalità per tutti i servizi bancari necessari all'azienda.

Vi concedo l'autorizzazione al trattamento dei miei dati personali ai sensi del d.lgs. 196/03.

Francesco Del Franco