

STEFANO PUTZOLU



CURRICULUM VITAE

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	PUTZOLU, Stefano
Indirizzo	20, Via dei Giudicati - I – 09075 Santu Lussurgiu (OR) - Sardegna
Cellulare	(+ 39) 393.3787622
Telefono	CCCCCCCCCCCC
Fax	CCCCCCCCCCCC
E-mail	stefanoputzolu65@lgmail.com
Nazionalità	Italiana
Luogo e data di nascita	Sassari, 15.03.1965

ESPERIENZE LAVORATIVE

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Periodo (da – a)• Nome e indirizzo datore di lavoro• Tipo di azienda o settore• Tipo di impiego• Principali mansioni e responsabilità | <p>Dal gennaio 2014 ad oggi</p> <p>Svolge l'attività di libero professionista per le aziende e privati dando loro consulenza nel settore delle rinnovabili, del risparmio energetico in generale. Collabora e agisce per conto di una multinazionale per grandi progetti finalizzati al risparmio energetico attraverso una EsCO avente come target grandi aziende.</p> |
| <ul style="list-style-type: none">• Periodo (da – a)• Nome e indirizzo datore di lavoro• Tipo di azienda o settore• Tipo di impiego• Principali mansioni e responsabilità | <p>Da settembre 2012 a novembre 2013</p> <p>ENEL GREEN POWER, 12, Via Iseo – 30027 San Donà di Piave (VE)
www.granzitalia.it</p> <p>Prodotti efficienza energetica Enel Green Power : Impianti fotovoltaici, Solare termico e termodinamico, lampade a led, mobilità elettrica;</p> <p>Area Manager Sardegna</p> <p>Responsabile sviluppo mercato area Sardegna</p> <p>Cura lo sviluppo commerciale sviluppando una rete di vendita composta da 18 consulenti energetici, si occupa della loro formazione, della strategia commerciale e dello sviluppo del fatturato composto primariamente dal mercato retail.</p> |
| <ul style="list-style-type: none">• Periodo (da – a)• Nome e indirizzo datore di lavoro• Tipo di azienda o settore• Tipo di impiego• Principali mansioni e responsabilità | <p>Da febbraio 2008 a luglio 2012</p> <p>GREEN POWER SARDA SCARL, 6, Via Einaudi – 09170 Oristano (OR)
www.greenpowersarda.com</p> <p>Impianti fotovoltaici, Solare termico, energie alternative.</p> <p>Direzione commerciale</p> <p>Responsabile sviluppo mercato area Sardegna</p> |

Cura lo sviluppo commerciale attraverso la rete di vendita composta da 10 agenti di commercio, si occupa e sviluppa i contatti con le grandi aziende, le P.A. Seguendo importanti progetti (275 impianti realizzati in tutta l'isola. Taglia media 35 kWp).

- Periodo (da – a) Dal gennaio 2006 a maggio 2007
 - Nome e indirizzo datore di lavoro **SINERGAMMA SRL**, 24, Via M.G. Capocci – 00199 Roma (RM)
www.sinergamma.it
 - Tipo di azienda o settore Prodotti e servizi per il mercato RSU, raccolta differenziata
 - Tipo di impiego mandato d'agenzia
 - Principali mansioni e responsabilità Responsabile sviluppo mercato area Sardegna
Cura lo sviluppo commerciale attraverso la rete di vendita, i contatti con le P.A. e le imprese che effettuano le raccolte RSU, ricerca nuovi contatti.
-
- Periodo (da – a) Dal gennaio 2004 a settembre 2005
 - Nome e indirizzo datore di lavoro **UNICREDIT CLARIMA BANCA SPA**, 31, Via Calabria, I – 20158 Milano (MI)
www.clarima.it
 - Tipo di azienda o settore Finanziamenti, credito al consumo, prestiti personali, carte di credito
 - Tipo di impiego Agente in attività finanziaria – mandato d'agenzia
 - Principali mansioni e responsabilità Responsabile sviluppo mercato area centro Sardegna
Cura la comunicazione aziendale e istituzionale, i contatti con i convenzionati credito al consumo, sviluppa le proposte finanziarie, ricerca nuovi contatti.
-
- Periodo (da – a) Dal gennaio 2003 a dicembre 2003
 - Nome e indirizzo datore di lavoro **TELECOM ITALIA MOBILE SPA**, 152, Piero de Francisci, I – 00100 Roma (RM)
www.tim.it
 - Tipo di azienda o settore Servizi e prodotti per la telefonia mobile
 - Tipo di impiego Senior Account
 - Principali mansioni e responsabilità Responsabile mercato Business Sardegna; cura i rapporti con aziende, enti pubblici, enti locali.
-
- Periodo (da – a) Da gennaio 1999 al dicembre 2002
 - Nome e indirizzo datore di lavoro **WIND TELECOMUNICAZIONI SPA.**, 48, Via C. G. Viola, I – 00148 Roma (RM)
 - Tipo di azienda o settore Servizi e prodotti per la telefonia fissa e mobile, Internet (ADSL;HDSL;CDN) e dati
 - Tipo di impiego Agente Partner
 - Principali mansioni e responsabilità Agenzia Partner Sardegna; ricerca, selezione e sviluppo rete di vendita Sardegna. Ha sviluppato un parco Clienti di oltre 5000 unità, tra aziende, enti pubblici ed enti locali.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
 - Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

2014

HRD Italia Srl – Roberto Re
C.so XXII Marzo 19 - 20129 Milano (MI)

Strategie di comunicazione e vendita, economia, marketing, comportamento organizzativo, gestione risorse umane, leadership situazionale.

Master Comunicazione e Marketing

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
 - Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

2004

STUDIO MARIO SILVANO – SILVANO CONSULTING SRL
15, Via Gavirate, I – 20148 Milano (MI)

Strategie di comunicazione e vendita, economia, marketing, comportamento organizzativo, gestione risorse umane, leadership situazionale.

Master Comunicazione e Marketing

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
 - Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

1996

METACONSULTING SRL
163, Via Cola di Rienzo, I – 00192 Roma (RM)

Programmazione Neuro Linguistica, Comunicazione, Public Speaking, tecniche di negoziazione persuasiva

Master PNL Practitioner 2° Livello

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
 - Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

76/78

SCUOLA MEDIA STATALE – conseguito diploma di licenza media

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA

ITALIANO

ALTRE LINGUE

INGLESE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

Buono

Scarso

Buono

FRANCESE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

Elementare

Scarso

Scarso

CAPACITÀ E COMPETENZE

RELAZIONALI

Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra.

Buone capacità relazionali e comunicative acquisite attraverso l'esperienza maturata come formatore:

- 1997 - Attività di formazione presso la Toro Assicurazioni Sardegna, nell'ambito del Progetto "".
- 1999 - Attività di formazione Rete commerciale Wind Telecomunicazioni Spa Sardegna
- 2000 – 2012 - Programmi di formazione sulla vendita e comunicazione rivolti alle aziende operanti in sardegna (concessionarie auto, assicurativo, finanziario, porta-porta)

CAPACITÀ E COMPETENZE

TECNICHE

Uso abituale del computer, Tablet e smartphone, di Internet e della posta elettronica.

Ottima conoscenza del sistema operativo Windows e dei pacchetti Office

Ottima conoscenza dei sistemi informatici SAP; SAS

Buona conoscenza del linguaggio HTML, ASP, PHP e del programma grafico Paint Shop Pro.

Conoscenza delle tecniche di copywriter e sales letter

PATENTI

Patente di guida (categoria B)

ULTERIORI INFORMAZIONI

Da Maggio 2005 a maggio 2010 ha fatto parte dell'Amministrazione Comunale del Comune di Santu Lussurgiu, ricoprendo l'incarico di Assessore al Turismo, Commercio e Attività Produttive; da maggio 2010 è stato rieletto per lo stesso comune nel consiglio comunale ricoprendo il ruolo di Vice Sindaco e Assessore al Turismo, Commercio e Attività produttive. Da giugno 2015 fa parte del Consiglio comunale in qualità di consigliere di minoranza.

Aggiornato: aprile 2015

Autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi della vigente normativa sulla Privacy (675/96)

