



## ESPERIENZA LAVORATIVA

# FABRIZIO LITARDI

Data di nascita: 27/07/1982

Nazionalità: Italiana

Sesso: Maschile

## CONTATTI

VIA CATULLO, 25-27  
00072 ARICCIA, Italia  
(Abitazione)

fabrizio.litardi@gmail.com

(+39) 3938953709

fabrizio.litardi1 (Skype)

**01/10/2006 – 01/11/2010** ALBANO LAZIALE, Italia

### Call Center Manager SAI SRL

Impiegato a tempo indeterminato presso la SAI S.r.l con mansione nell'area commerciale di Team Leader, poi Supervisor/Call Center Manager ed infine Direttore Operativo.

*Mi sono occupato principalmente di gestione delle risorse umane, finalizzata alle vendite, attraverso campagne telefoniche di Teleselling e Telemarketing sia in Inbound acquisitivo che gestionale, e in Outbound, per le principali aziende Italiane nel campo della telefonia e del settore energetico.*

#### Principali Referenze:

Enel Energia SpA  
Enel Servizio Elettrico  
Iride  
H3G  
Telecom  
Wind - Infostrada  
Tele Tu

**01/12/2010 – 01/05/2011** Roma, Italia

### consulente con contratto di collaborazione progettuale con mansione di Call Center Manager Call Gest Srl

La posizione prevedeva le seguenti mansioni:

- formazione sugli scenari di liberalizzazione dei mercati delle utilities e delle telecomunicazioni presso le sedi Callgest presenti nel territorio italiano;
- formazione su contenuti delle offerte dei vari clienti, sul processo Teleselling, sulle regole di comportamento e del codice di condotta commerciale, sulla contrattualistica e sugli script a supporto;
- presidio costante sulle sedi operative ai fini di pianificare, gestire e monitorare le performance richieste attraverso strumenti quali: Budget spending, Day by Day, schede di affiancamento risorse, monitoring rese operatori, controllo dell'andamento finanziario e della redditività della piattaforma;
- partecipazione alla realizzazione dei processi per le campagne in lavorazione;
- partecipazione alla realizzazione degli script di vendita per la gestione dell'acquisizione della clientela;
- Recruiting e switch del personale;

**01/06/2011 – 01/10/2011** Roma, Italia

### consulente commerciale con mansione di Responsabile Italia dell'aerea commerciale Frada S.r.l marchio Poste & Comunicazioni Private

La posizione attuale prevede :

- Gestione della rete franchising, organizzazione di fiere ed eventi atti a promuovere il brand.
- Gestione della rete fisica e ricerca di nuovi imprenditori pronti ad investire nel marchio per lo sviluppo e l'incremento nel territorio;
- Attività commerciale di acquisizione commesse a valore aggiunto;
- Formazione e monitoraggio delle performance degli agenti commerciali dedicati.
- attività di organizzazione della rete postale, gestione grandi clienti, organizzazione della rete fisica, Web Marketing/E-Commerce, Marketing Strategico.

**01/11/2011 – 30/06/2013** Roma, Italia

### Direttore commerciale Total Green Srl

L'attività prevedeva il coordinamento e la motivazione della forza vendita e la collaborazione con la stessa per il raggiungimento degli

obiettivi commerciali fissati, nel settore dell'efficienza energetica, Partner Enel Green Power - Enel Spa.

**Responsabilità:**

- esercitare i poteri di gestione assegnati dalla Direzione, operando nel rispetto delle direttive ricevute, dei piani e delle strategie approvate, delle politiche e delle procedure aziendali del settore commerciale.
- conoscenza del mercato energetico e analisi delle tendenze, valutando i prodotti della concorrenza, interpretando la situazione economica generale e formulando suggerimenti pertinenti
- rispondere del mancato raggiungimento e degli scostamenti degli obiettivi assegnati

**Compiti e mansioni:**

- conoscenza degli obiettivi e delle politiche aziendali e di gruppo
- organizzazione e controllo della rete di vendita
- essere di supporto alla forza vendita nel raggiungimento degli obiettivi (in termini difatturato e quantitativi di prodotto) e apportare un adeguato sostegno partecipandodirettamente alle trattative di vendita più importanti in affiancamento o meno ai propri collaboratori diretti e/o agenti
- ampliare il portafoglio clienti e fidelizzare i clienti già acquisiti- promuovere azioni di contatto preliminare con la clientela potenziale, sviluppare le trattative di vendita, formulare offerte, i preventivi e i contratti, negoziare le migliori condizioni di vendita
- promuovere le azioni di contatto preliminare con la clientela ritenuta potenziale
- sviluppare trattative di vendita in base ad una metodologia di comunicazione mirata ad evidenziare i benefici offerti dai prodotti
- analizzare i fabbisogni del cliente allo scopo di fornirgli supporto flessibile e personalizzato per un miglior utilizzo del prodotto.
- Avvio, supporto e monitoraggio delle sub-agenzie sparse nel territorio nazionale.

**01/07/2013 – 30/09/2015** Roma, Italia

**Agente Generale - Smart Agent** Enel Energia Spa

- La posizione prevede una consulenza finalizzata alla vendita di vari prodotti per il risparmio energetico del segmento Business in Media e Bassa tensione
- Gestione del portfolio clienti
- Contrattualizzati ad oggi circa 470 clienti Business.

Da Gennaio 2015 coordino un team di 5 Smart Agent per la vendita dei prodotti sopra citati, nel segmento residenziale e business in bassa tensione.

**01/10/2015 – 01/06/2016** Avellino, Italia

**Site Operation Manager** HS Company, divisione Contact Center

Impiegato a tempo determinato presso la HS Contact Center con mansione nell'area commerciale di *Site Operation Manager*.

La posizione prevede le seguenti mansioni:

- formazione sugli scenari di liberalizzazione dei mercati delle utilities e delle telecomunicazioni presso le varie sedi presenti nel territorio italiano;
- formazione sui contenuti delle offerte dei vari clienti, sul processo Teleselling, sulle regole di comportamento e del codice di condotta commerciale, sulla contrattualistica e sugli script a supporto;
- presidio costante sulle sedi operative ai fini di pianificare, gestire e monitorare le performance richieste attraverso strumenti quali: Budget spending, Day by Day, schede di affiancamento risorse, monitoring rese operatori, controllo dell'andamento finanziario e della redditività della piattaforma;
- partecipazione alla realizzazione dei processi per le campagne in lavorazione;
- partecipazione alla realizzazione degli script di vendita per la gestione dell'acquisizione della clientela;
- Recruiting e switch del personale;

*Mi occupo principalmente della gestione delle risorse umane, finalizzata alle vendite, attraverso campagne telefoniche di Teleselling e Telemarketing sia in Inbound acquisitivo che gestionale, e in Outbound, per le principali aziende italiane nel campo della telefonia e del settore energetico.*

**Principali Referenze:**

Enel Energia SpA  
Enel Servizio Elettrico  
Acea Energia SpA  
Iride  
H3G  
Telecom  
Wind - Infostrada  
Tele Tu

**06/06/2016 – 31/10/2018** roma, Italia

**Sales Area Manager** Geko S.p.A

- Definire, implementare e gestire la strategia commerciale sulle reti di vendita dirette e indirette
- Individuare e selezionare le reti di vendita indirette e dirette e definire le politiche di commissioning
- Promuovere e gestire le attività di vendita delle reti di vendita indirette e dirette mediante l'assegnazione di specifici obiettivi di vendita e l'utilizzo di opportuni strumenti di monitoraggio delle performances
- Garantire la qualità commerciale delle reti indirette e dirette

- Assicurare il raggiungimento dei target di Clienti assegnati
- Stipulare e gestire i mandati con le reti di vendita indirette e dirette
- Monitorare il posizionamento dei prodotto e dei servizi offerti dai competitor

**01/11/2018 – 31/10/2022** Roma, Italia

### ● **Sales Area Manager** Dodic Elettronica

- Definire, implementare e gestire la strategia commerciale sulle reti di vendita dirette e indirette
- Individuare e selezionare le reti di vendita indirette e dirette e definire le politiche di commissioning
- Promuovere e gestire le attività di vendita delle reti di vendita indirette e dirette mediante l'assegnazione di specifici obiettivi di vendita e l'utilizzo di opportuni strumenti di monitoraggio delle performances
- Garantire la qualità commerciale delle reti indirette
- Assicurare il raggiungimento dei target di Clienti assegnati
- Stipulare e gestire i mandati con le reti di vendita indirette
- Monitorare il posizionamento dei prodotto e dei servizi offerti dai competitor

**01/04/2022 – ATTUALE** APRILIA, Italia

### ● **Consulente Commer** ENERGY SYSTEM PROJECT SRL

L'attività prevede lo sviluppo e la gestione di nuovi clienti finalizzata alla realizzazione di impianti Fotovoltaici aziendali e residenziali, tramite consulenze personalizzate e analisi dei vantaggi economici e ambientali.

#### **Responsabilità:**

- esercitare i poteri di gestione assegnati dalla Direzione, operando nel rispetto delle direttive ricevute, dei piani e delle strategie approvate, delle politiche e delle procedure aziendali del settore commerciale.
- conoscenza del mercato energetico e analisi delle tendenze, valutando i prodotti della concorrenza, interpretando la situazione economica generale e formulando suggerimenti pertinenti
- rispondere del mancato raggiungimento e degli scostamenti degli obiettivi assegnati

#### **Compiti e mansioni:**

- conoscenza degli obiettivi e delle politiche aziendali e di gruppo
- organizzazione, controllo e implementazione della rete di vendita
- essere di supporto alla forza vendita nel raggiungimento degli obiettivi (in termini di fatturato e quantitativi di prodotto) e apportare un adeguato sostegno partecipando direttamente alle trattative di vendita più importanti in affiancamento ai propri collaboratori diretti e/o agenti
- ampliare il portafoglio clienti e fidelizzare i clienti già acquisiti- promuovere azioni di contatto preliminare con la clientela potenziale, sviluppare le trattative di vendita, formulare offerte, i preventivi e i contratti, negoziare le migliori condizioni di vendita
- promuovere le azioni di contatto preliminare con la clientela ritenuta potenziale
- sviluppare trattative di vendita in base ad una metodologia di comunicazione mirata ad evidenziare i benefici offerti dai prodotti
- analizzare i fabbisogni del cliente allo scopo di fornirgli supporto flessibile e personalizzato per un miglior utilizzo del prodotto.
- Avvio, supporto e monitoraggio di azioni commerciali presso centri commerciali, fiere di paese e altro.

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

**01/09/1996 – 01/05/2001** Genzano di Roma, Italia

### ● **Diploma di Maturità Scientifica** Liceo Scientifico Statale "G. Vailati"

conseguito nelluglio2001 presso il LiceoScientifico Statale "G. Vailati" diGenzano di Roma, convotazione 82/100.

**01/09/2003 – 30/05/2008** Roma, Italia

### ● **Universita di Tor Vergata facoltà di Biotecnologie molecolari e bioinformatica, Energie Rinnovabili** Università degli studi di Tor Vergata

**22/05/2009 – 22/05/2009** roma, Italia

### ● **Corso di programmazione neuro linguistica (PNL 1,2,3)** Enel-Sda Bocconi

- Programmazione neuro linguistica (PNL 1,2,3)
- Problem Solving
- Gestione dello stress
- Parlare in pubblico
- Gestire il team.

# COMPETENZE LINGUISTICHE

**LINGUA MADRE:** italiano

**Altre lingue:**

italiano

**Ascolto** C2

**Lettura** C2

**Scrittura** C2

**Produzione orale** C2

**Interazione orale** C2

inglese

**Ascolto** B2

**Lettura** B1

**Scrittura** B2

**Produzione orale** A2

**Interazione orale** A2

spagnolo

**Ascolto** A1

**Lettura** A1

**Scrittura** A1

**Produzione orale** A1

**Interazione orale** A1

*Livelli: A1 e A2: Livello elementare B1 e B2: Livello intermedio C1 e C2: Livello avanzato*

## ULTERIORI INFORMAZIONI

### Competenze organizzative

● **Competenze organizzative** Leadership (attualmente responsabile di un team di 25 persone);

- senso organizzativo (esperienza nella gestione di reti comm.li);- buona esperienza nella gestione dei progetti e del gruppo di lavoro, acquisite nell'esperienza lavorativa attualmente ricoperta.
- Supporto alla forza vendita nel raggiungimento degli obiettivi (in termini difatturato e quantitativi di prodotto) e apportare un adeguato sostegno partecipando direttamente alle trattative di vendita più importanti in affiancamento o meno ai propri collaboratori diretti e/o agenti

### Competenze comunicative e interpersonali

● **Competenze comunicative e interpersonali**

Ottime capacità comunicative, facilità di espressione, ottima predisposizione al contatto con il pubblico, maturate attraverso la mia esperienza di Formatore e selezionatore.

### Competenze professionali

● **Competenze professionali**

#### Hard Skills e Soft Skills

##### HARD SKILLS

- **Conoscenza** dei principali CRM e GESTIONALI utilizzati nel settore dell' Energia Elettrica e Telecomunicazioni
- **Conoscenza** della Filiera dell' Energia Elettrica
- **Conoscenza** dello Sviluppo delle Energie Rinnovabili in Italia
- **Acquisizione** Clienti tramite firme digitali (primo tester in Italia per Enel Energia tramite CRM Sales Forces)

##### SOFT SKILLS

- **competenze** organizzative.
- **competenze** organizzative.
- propensione per il lavoro di squadra.
- empatia e attitudine all'ascolto.
- flessibilità
- resistenza allo stress.
- capacità di problem solving.
- creatività

