

## NOME COGNOME



CURRICULUM VITAE

Fosco Fioravanzi

### INFORMAZIONI PERSONALI

Nome Fosco Fioravanzi

Indirizzo Via S. Grisendi, 15 Gattatico (Re)

Cellulare 335.5485473

E-mail [fioravanzi@libero.it](mailto:fioravanzi@libero.it)

Nazionalità Italiana

Luogo e data di nascita Venezia 29-11-1958

## ESPERIENZE LAVORATIVE

Periodo di svolgimento  
Azienda/Ente datore di  
lavoro  
Mansioni

Dal 2021 Formatore per Atena spa (Bs) con incarichi di docenza in tecniche di vendita, comunicazione, gestione delle trattative commerciali, gestione dei fornitori, gestione dei clienti e delle loro obiezioni, gestione del punto vendita, bilancio di competenze (circa 50 ore di docenza).

Formazione erogata attraverso FORMATEMP sia in presenza che in webinar.

Dal 2021 Formatore per FORM.ART sedi di Parma e Reggio Emilia, Modena, Parma nei moduli di Comunicazione, Marketing, Accoglienza e gestione clienti, Trattativa commerciale e tecniche di negoziazione, Gestione della attività commerciale in percorsi abilitanti ad attività di estetica e acconciatura (circa 100 ore di docenza).

Formatore in percorsi di apprendistato secondo normativa regionale nei moduli di Organizzazione del lavoro per processi, Comunicazione, Pianificazione del lavoro e gestione del tempo, Empowerment (circa 300 ore di docenza).


Formazione erogata prevalentemente online in webinar.

Dal 2021 Codocente-Formatore in percorsi legati alla Sicurezza ex tu n.81/08 (sicurezza generale e specifica aggiornamento lavoratori) presso diverse aziende in Emilia e Lombardia operanti in diversi settori produttivi, o in corsi multiaziendali affiancando il docente incaricato dalle diverse agenzie all'erogazione della docenza (circa 64 ore di codocenza).

Dal 2020 EAPQ (Esperto Area Professionale Qualifica) per la Regione Emilia Romagna per le seguenti qualifiche professionali: Tecnico Commerciale Marketing, Tecnico del punto vendita, Operatore del punto vendita, Operatore amministrativo segretariale, Tecnico dei servizi.

Dal 2020 sono commissario qualificato dalla regione Emilia Romagna ed esamino utenti di corsi di formazione regionale con conseguimento di qualifica professionale regionale nelle Aree indicate. Mi occupo di progettare per diversi enti di formazione le prove d'esame da somministrare agli utenti e successivamente di esaminarli, previa valutazione del percorso formativo affrontato, con attenzione al dossier delle evidenze di ciascuno.

Come Libero professionista ad oggi ho avuto diverse collaborazioni come Eapq con diversi enti di formazione quali ad esempio Irecoop ER, Ciofs, Ial ER, Enac, Enaip, Formart scarl, e per diverse sedi regionali (MO, RE, PR, BO, FE, RN, PC, FC), ecc e per diversi Istituti di Scuola Secondaria Superiore sia in Romagna che in Emilia per esami di corsi a



qualifica regionale.

Dal 2013 al 2019 Sales Manager in Gas Sales srl presso sede di Ascom Confcommercio di Parma.

Durante la mia carriera lavorativa in Ascom Parma ho acquisito competenze professionali in ambito aziendale nella gestione delle vendite, marketing, configurazione dei servizi aziendali e della loro offerta, gestione della rete vendita e del personale, gestione dei clienti e ho formato e selezionato risorse junior.

Dal 2007 al 2013 Agente immobiliare libero professionista in Borsa immobiliare di Parma. Mi sono occupato in prima persona della valutazione ed acquisizione di aree e/o fabbricati da vendere, edificare e/o ristrutturare; della valutazione commerciale dei progetti ad essi riferiti; della definizione dei contratti di appalto per l'esecuzione delle opere e della successiva commercializzazione degli immobili posti in essere.

Ho maturato contemporaneamente competenze formative, istruendo, addestrando e formando i miei collaboratori nei settori della comunicazione e tecniche e strategie di vendita e gestione clienti.

Sempre in relazione a questo settore ho maturato una significativa esperienza di selezione, gestione e formazione del personale, sia per quanto inerisce la cantieristica, sia per il personale addetto alla promozione e vendita.

Dal 2002 al 2007 Direttore di Centri Commerciali per Promocenter srl di Parma e ASCOM CONFCOMMERCIO.

Durante il mio mandato oltre ad occuparmi di aspetti relativi alla sicurezza dei Centri e alla gestione dei medesimi (ho avuto l'opportunità di svolgere la mia attività presso Centri commerciali di primo livello quali Centro Torri di Parma e Ariosto di Reggio Emilia, successivamente presso il Benaco a Castiglione delle Stiviere, Pianella a Cavriago, Campus a Parma e Virgilio di Mantova) ho acquisito competenze nella gdo. Sempre tra i miei compiti rientrava la stesura dei bilanci consuntivi e preventivi dei centri sopradetti. Sempre in stretta

correlazione con le sopracitate GDO ho partecipato ai piani di ristrutturazione sia delle gallerie commerciali che dei loro specifici punti vendita, rapportandomi con gli uffici tecnici Coop e Conad, nonché con quelli pubblici, mi sono occupato altresì di organizzare manifestazioni espositive nelle gallerie ed eventi, e della relativa sicurezza.

Dal 1999 al 2001 - Addetto commerciale Consorzio Viticoltori Parma.

Mi sono occupato essenzialmente dello sviluppo commerciale e delle relative trattative.

1989/1998 - Amministratore Unico di Studio 5 srl e società collegate (settore immobiliare).

1986/1988 - Responsabile organizzazione reparto acquisizione clienti e formazione agenti Sefim/Unoleasing spa e Mediatori Associati srl. (Settore finanziario/immobiliare).

#### ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Qualifica conseguita

1978  
Liceo Scientifico Antonelli  
**Diploma di maturità scientifica**

#### CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI.

MADRELINGUA  
ALTRE LINGUE

**ITALIANO**  
**INGLESE**

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Espressione orale

Buono  
Buono  
Buono

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Espressione orale

### **Francese**

Buono  
Buono  
Buono

- Capacità di lettura e  
scrittura
- Espressione orale

### **Tedesco**

Scolastico  
Scolastico

CAPACITÀ E  
COMPETENZE  
RELAZIONALI

Ottime capacità e comunicative, gestione dei gruppi in formazione, lavoro in team, competenze maturate in attività lavorativa in diversi contesti.

CAPACITÀ E  
COMPETENZE  
ORGANIZZATIVE

Ottime competenze organizzative, gestione del tempo, delle risorse, problem solving, competenze acquisite durante l'attività lavorativa.

CAPACITÀ E COMPETENZE  
TECNICHE

Buone competenze informatiche, word, internet e posta elettronica, presentazioni in power point.

PATENTI

B automunito