



DOMENICO MARTINI

Nato ad Arezzo il 20 luglio 1949 – residente in Arezzo Viale Giotto 51 coniugato
con Fazzi Patrizia (pensionata) – un figlio
martinidomenico15@yahoo.it - 392 17 67 193 - 0575 333 266

ESPERIENZE PROFESSIONALI

1973–1976 Mobilificio Rapini s.r.l. Ispettore vendite Italia Arezzo

- Inseriti 3 nuovi rappresentanti con aumento del fatturato del 30%.

1977–1979 Peruzzi S.p.A. Responsabile "Servizio Qualità" Arezzo

- Analisi qualiquantitativa della clientela dell'Azienda.
- Coordinamento di 7 capi-reparto addetti acquisti e vendita.
- Implementazione corsi di addestramento alla vendita.

1979–1992 Dival Sim S.p.A. Promotore Finanziario Milano

- Promotore Finanziario Arezzo.
- Supervisore Arezzo e provincia (fino a 15 p.f.).
- Group Manager Arezzo – Siena – Perugia (fino a 50 p.f.).

1992–1997 Fida Sim S.p.A. (Banca CRT) Promotore Finanziario Torino

Area Manager Toscana (fino a 85 p.f.).

- Componente Scuola di Formazione Interna – Resp. Settore Vita.

1997 al 2002 Banca Pop.Etruria e Lazio Promotore Finanziario Arezzo

Promotore Finanziario

- Estensore del Progetto e Consulente della Banca per la sua realizzazione.
- Responsabile Rete Promotori Finanziari BPEL (fino a 300 p.f.).
- Responsabile Rete Promotori Finanziari Banca Popolare di Roma (fino a 40 p.f.).

2005 al 2012 Rete Promotori Finanziari Credem Spa Reggio Emilia

Promotore Finanziario Private Banker

- Gestore di portafoglio

2012 al 2016 Consulente Finanziario autonomo (libera professione) Dal 2016 in pensione, collabora con la Casa Cinematografica "Italian Art Movie" di Roma per la realizzazione di un progetto di Film e Docufilm dedicati ai Grandi Aretini

ISTRUZIONE

1969 Istituto Tecnico Industriale di Bibbiena (Ar)

- Diploma di Perito Tecnico Industriale (spec. Telecomunicazioni).
- Votazione 37/60.

1977 Istituto Tecnico Commerciale "Buonarroti" Arezzo

- Diploma di Perito Tecnico Commerciale e Ragioniere.
- Votazione 37/60.

CORSI DI FORMAZIONE PROFESSIONALE

Scuola di Formazione "Mario Silvano" Milano Metodo "Kaiser" :

Vendita e Management 1. 2. 3.

Tecniche e motivazioni di Vendita / Programmazione e pianificazione del Tempo.

Il Supervisore di Promotori Finanziari / Il Manager di Promotori Finanziari.

Analisi Transazionale / Attività Neurolinguistica / Selezione e reclutamento.

Conduzione Riunioni / Come parlare in pubblico

Scuola di Formazione H.M.T Padova

Il "Marketing" nella Promozione Finanziaria: Orientamento al Cliente/Orientamento al prodotto.

INTERESSI E ATTIVITA' SOCIALI

Lettura , modellismo. Partecipazione a Club Service (Lions)

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 GDPR 679/16