

PROFILO PROFESSIONALE

Dopo aver operato per anni sul territorio come responsabile vendite e Marketing Immobiliare nell'ambito delle nuove costruzioni per varie società, nel 2011 ho avviato una struttura che si occupa di consulenze immobiliari e dal 2016 faccio parte del gruppo UNICA network immobiliare. Da qualche anno mi occupo di compravendita di immobili soggetti a credito problematico acquisendo buona competenza specialistica in ambito dei crediti deteriorati delle banche.

CAPACITA' E COMPETENZE

- Metodi e strategie di consulenza immobiliare
- Abilità di negoziazione e comunicazione efficace
- Competenze in materia di NPL valutazione portafogli asset immobiliari.
- Conoscenza dell'area di operatività di riferimento
- Esperto in materia di contrattualistica immobiliare
- Competenze nella gestione dei crediti problematici istituti di credito, negoziazione posizioni Creditori/Debitori
- Ottima dialettica ed esposizione nei corsi di formazione

ESPERIENZA LAVORATIVE E PROFESSIONALI ATTUALI

Attuale

Broker immobiliare

- Pianificazione di indagini di mercato valutazione asset immobiliari, Scouting su potenziali acquirenti e venditori
- Valutazione e redazione piani di marketing mirati con timing di collocazione degli immobili.
- Advisor per conto di Imprese nel reperimento operazioni immobiliari con analisi di fattibilità .
- Fidelizzazione dei clienti e prospects attraverso una costante cura della relazione.
- Adempimento delle pratiche burocratiche relative alla compravendita compresa la stesura di contratti compravendita immobiliari.
- Messa in atto di strategie di networking atte ad ampliare la rete di conoscenze dirette e corretta gestione di CRM atti alla promozione e sviluppo immobiliare
- Formatore come docente corsi in ambito immobiliare e di gestione patrimoni e contrattualistica immobiliare presso SAA MASTER WELTH MENAGEMANT SCOOOL Torino.
- Amministratore presso CENTOQUINDICI S.r.l. società che ha per oggetto la valutazione e l'acquisto di crediti deteriorati nonché la gestione e il recupero degli stessi anche conto terzi.

ESPERIENZA LAVORATIVA PASSATA

- 1985-2010 Promotore vendite e commercializzazione immobili di impresa
- Implementazione di adeguate strategie commerciali in ambito immobiliare e in particolar modo per le nuove costruzioni con individuazione aree per operazioni immobiliari mercato residenziale con studio tipologie edilizie in base a ricerca di mercato successiva realizzazione e collocazione sullo stesso.
 - Pianificazione autonoma del lavoro quotidiano, settimanale in modo da ottimizzare le tempistiche degli appuntamenti i massimizzare i risultati
- 1982-1984 agente di vendita
- Negoziazione per forniture e gestione sistemica Cantieri Edili

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 1980 Diploma di Geometra
ITC Buniva Pinerolo
- 2008 Agente immobiliare
Corso di formazione per abilitazione
CCIAA di Torino
- 2011 Broker Re/max
Corso di formazione per titolare di agenzia
Re/max University Milano
- 2014 Master in management training
Re/max University Milano
- 2019 Workshop Real Estate Manager: innovazione nel marketing
e nella finanza immobiliare
Bocconi Milano