

Curriculum Vitae di Alberto Liviero

Alberto Liviero

Via Verdi 7,
30014 Cavarzere (VE)

Tel:

email:

Profilo LinkedIn: Alberto Liviero



Comune di Cavarzere - Protocollo n. 0017187 del 19-10-2021 arrivo Cat. 2 Cl. 3

Data e Luogo di nascita:	18 dicembre 1980 – Cavarzere, Venezia (Italia)
Sesso:	Maschile
Cittadinanza:	Italiana
Istruzione e Formazione	2000 Diploma di Maturità Scientifica presso Liceo G. Veronese di Chioggia (VE) 2007 Laurea in Economia e Gestione dei Sistemi Complessi presso l'Università Cà Foscari di Venezia
Esperienza Lavorativa	2000 - 2007 durante gli studi ho lavorato presso l'azienda agricola di famiglia 2007 – ad oggi impiegato presso il Credito Emiliano SPA: 01 ottobre 2007: Assunto con il ruolo di cassiere, per alcuni mesi ho svolto il ruolo di cassiere "viaggiante" nelle principali piazze dell'Italia poi stabilizzato presso la filiale di Mestre Venezia; 03 gennaio 2011: Cassiere con la gestione di portafoglio Lower Mass presso la filiale di Mestre. Ruolo che intendeva fornire ai clienti soluzioni concrete al fine di portare reali benefici allo scopo di consolidare la relazione a medio lungo periodo; 02 aprile 2012: Proseguendo questa esperienza ho avuto l'incarico di gestire la clientela Mass/Affluent sempre nella filiale di Mestre, dove ho potuto sviluppare e migliorare le mie capacità commerciali e contemporaneamente svolgere tutte le attività di gestione e controllo di filiale necessari al corretto funzionamento; 21 ottobre 2013: Trasferito nello STAFF di Mercato Veneto e Friuli V.G. con il ruolo di Specialista prestiti ed assicurativo denominato "SPA" svolgendo, inoltre, il ruolo di animatore commerciale delle filiali del Mercato di riferimento. Lo scopo di questo incarico era quello di stimolare la ricerca delle migliori soluzioni da offrire alla clientela volte al raggiungimento degli obiettivi. Il ruolo aveva l'obiettivo di permettere ad ogni singola risorsa di sentirsi partecipe del risultato conseguito e di comprendere l'importanza del raggiungimento degli obiettivi assegnati, con l'ausilio del coaching e del supporto commerciale che la mia figura permetteva. Fondamentale era ed è la crescita interna delle risorse. 19 gennaio 2015: Visti i positivi risultati e maturata un'adeguata esperienza mi è stato proposto di entrare in STAFF del Direttore Territoriale (Nordest: Veneto, Friuli V.G., Trentino A.A. e Mantova) con il ruolo RME (Responsabile Metodo Commerciale). Il ruolo prevede il monitoraggio su tutto il territorio dell'utilizzo del Metodo Commerciale come strumento per il raggiungimento degli obiettivi aziendali fissati sia su privati che su aziende, agendo in sinergia con i Capo Mercato. Visti gli ottimi risultati il ruolo si è evoluto comprendendo anche tutte quelle attività atte a favorire la crescita dei clienti "netti" e di garantire con successo il raggiungimento delle campagne commerciali poste in essere. 01 febbraio 2017: Direttore di filiale Treviso. Ho seguito la filiale sia sulla filiera privata che Small Business con particolare attenzione sul fronte MASS/AFFLUENT (prestiti personali, mutui, assicurazioni, gestita e gestrata) volta ad implementare il reddito e i margini sui proventi da attività. 01 febbraio 2018: Direttore di filiale Padova Sede e Sarmeola di Rubano. Due filiali con core business completamente diversi. Su Padova Sede clientela prevalentemente Private con Consulenti Finanziari che collaboravano con la filiale, su Sarmeola invece clientela Mass/Affluent e aziende

	Small Business. 01 febbraio 2019: Responsabile Protection Aziende. Seguo, direttamente in Staff al Capo Mercato Aziende Small Corporate, tutto il comparto assicurativo, dalla pianificazione dei budget alla loro realizzazione, item ora fondamentale per il margine reddituale nel comparto Bancario. 01 gennaio 2021: Gestore Aziende Small Corporate. Seguo aziende con operatività su Schio, Vicenza, Bassano e Alta Padovana.
Attuale Inquadramento	Quadro direttivo – L1 (novembre 2016)
Capacità e Competenze personali	Grazie a intensi corsi di formazione manageriali e di qualifica professionale sono riuscito ad avere in tempi ragionevolmente veloci una forte visione dell'insieme, cercando di riconoscere i rischi che impattano nel business, e imparando a gestirli con correttezza professionale ed in modo trasparente, in modo da saper comprendere le esigenze del proprio gruppo bancario senza dimenticare la valorizzazione delle risorse umane in gestione. Ho migliorato le mie capacità nel gestire le situazioni complesse ad elevato contenuto di stress sia per me stesso che per la squadra che ero chiamato a coordinare. Ho avuto, inoltre, la possibilità di gestire i Cassieri Commerciali facendo emergere le doti di ciascuno al fine accrescere le qualità professionali. Molti di questi sono divenuti poi sviluppatori privati/aziende conseguendo importanti risultati. L'obiettivo è di anticipare i cambiamenti e di prevedere il loro impatto nel business di tutti i giorni.
Madrelingua:	Italiana
Lingue Straniere:	Inglese (livello scritto buono e parlato buono).
Capacità e Competenze informatiche:	Ottime conoscenze del software Excel l'elaborazione dati e PowerPoint per le presentazioni di riunioni. Ottime conoscenze di programmi vari per grafica e video.
Capacità e Competenze Relazionali/ Sociali:	L'empatia e il saper gestire l'emotività dei collaboratori sono le due cose su cui ho lavorato e sto lavorando in quanto chiavi di lettura per lo sviluppo personale e delle persone con cui collaboro.
Competenze organizzative:	Coordinamento e gestione delle persone.
Competenze Artistiche:	Musica, Fotografia e lettura.
Patente:	Patente di guida, automunito.
	Autorizzo l'utilizzo dei miei dati, ai sensi D.L. 196/03.

Cavarzere, 30/07/2021

Liviero Alberto