

# CURRICULUM VITAE

**GIORGIO GIGLIO**

Nato a Varese il 31/08/1963,  
Residente a Trento, Salita Mancini nr. 3 - tel. 3488683059,  
Diploma di ragioneria, coniugato con Bianca con una figlia, Irene di 21 anni.

Servizio militare assolto nell'ambito della Polizia di Stato, con un ulteriore rafferma di due anni.

Nel 1986 assunto presso il Credito Commerciale a Milano

Dal 1988 assunto presso la Banca di Trento e Bolzano (Gruppo IntesaSanpaolo), sede di Bolzano, con l'incarico di addetto all'Ufficio Sviluppo.

Per oltre 5 anni svolta attività commerciale e sviluppo esterno per la ricerca di nuova clientela dei segmenti privati e aziende.

Nel 1994 nominato Direttore di Filiale di unità di medie dimensioni (5 risorse). Esperienza rivolta alla completa fidelizzazione ed al soddisfacimento delle esigenze finanziarie della clientela, con l'obiettivo del raggiungimento del budget qualitativo e quantitativo.

Nel 1998, sempre a Bolzano, promosso nella Categoria dei Funzionari, con l'incarico di Direttore di una storica Filiale di grandi dimensioni (12 risorse), con caratteristiche di clientela prevalentemente privata.

Dal 2001, trasferito a Trento, sempre con l'incarico di Direttore di Filiale di analoghe dimensioni, ma con tipologia di clientela prevalentemente aziendale.

Nel 2003, nominato Responsabile di Mercato del segmento Privati per le Filiali del Trentino ed extraregione delle province di Verona, Brescia e Treviso (per un totale di 34 unità tra filiali e agenzie). La responsabilità del ruolo ha interessato tutta la parte commerciale e creditizia del segmento, rispettivamente dalla formulazione del budget, verifiche andamentali, fino al suo raggiungimento con poteri deliberativi assegnati.

Di competenza anche la responsabilità di tutto il personale commerciale addetto alla clientela privata delle filiali site nelle relative zone (ca. 50 risorse).

Dal settembre 2005, nominato Responsabile Commerciale della zona identificata con il Comprensorio Valle dell'Adige (13 unità) con responsabilità e gestione di tutto il personale commerciale ed amministrativo (ca. 85 risorse), valutazioni delle prestazioni e potenziale, con i relativi interventi di crescita professionale.

Di competenza l'attuazione delle politiche commerciali; la definizione degli obiettivi economici-commerciali e di qualità del servizio, con particolare attenzione rivolta al coinvolgimento di tutti i collaboratori all'atto dell'assegnazione dei budget stessi e ai relativi monitoraggi. Valutazione di tutti gli aspetti economici-commerciali delle operazioni proposte e/o in corso di perfezionamento; affiancamento di supporto alla rete nella gestione delle trattative più importanti, nonché il mantenimento dei rapporti con le locali Istituzioni.

Dal giugno 2008 ai primi del 2015, nominato Responsabile di Mercato Retail con figure in staff dedicate a coordinare e supportare l'azione commerciali e la delibera sul credito delle 35 filiali assegnate, tra il Trentino e l'extra regione.

Dal 2015 ai primi del 2018, nominato Responsabile della Filiale Personal sulla piazza di Trento per supportare le risorse nella gestione della clientela con importanti patrimoni.

Dal 2018 assunto al Credito Valtellinese S.p.A. in qualità di Responsabile del Servizio Retail - Direzione Territoriale Nord Est con sede a Vicenza.

Attività di coordinamento di 26 Filiali radicate in Veneto, Trentino A.A., Lombardia ed Emilia nella "messa a terra" dei piani commerciali, monitoraggio e analisi costante dell'azione commerciale, puntuale utilizzo delle metodologie e strumenti commerciali a supporto per il raggiungimento degli obiettivi e individuazione di

eventuali azioni correttive necessarie per il raggiungimento dei target concordati

Nel 2011 valutato positivamente in Assessment individuale manageriale -The European House Ambrosetti.

Nel 2016 Valutato positivamente nell'Assessment individuale manageriale in Intesa SanPaolo

Durante tutto il percorso di carriera attivo nella partecipazione a numerosi corsi professionali, progetti e workshop di lavori rivolti ad un miglioramento dell'efficacia dell'azione manageriale in termini di motivazione, gestione del merito, valorizzazione delle persone in un quadro di crescita sostenibile nel tempo: "Assertività - per sviluppare autorevolezza"; "Visione e Valori: motivazione, senso d'appartenenza, e centralità del cliente"; "Influenza e Impatto: comunicazione e negoziazione"; "Coaching e Leadership"; "Qualità del servizio: la relazione"; "Analisi, progetto e metodo", Formazione su Decision Making "Efficacia e capacità decisionale - mente creativa".

Dal giugno 1998 iscritto all'Albo Nazionale dei Promotori Finanziari.

Si autorizza al trattamento dei dati personali, secondo quanto previsto dal D. Lgs 196/03.

Giorgio Giglio

