

FORMATO EUROPEO PER IL CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **FEDERICO PESENTI**
Indirizzo **VIA GB ROTA 22 – 24124 BERGAMO (BG) - ITALIA**
Cellulare **+39 348 5914594**
Fax
E-mail **federico.pesenti@energypartners.it**

Nazionalità **Italiana**
Data di nascita **07 APRILE 1962**

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
• Nome e indirizzo del datore di lavoro
• Tipo di azienda o settore
• Tipo di impiego
 - Principali mansioni e responsabilità
- Gennaio 2016 - oggi**
Energy Partners Srl
Consulenza professionale nel settore energetico
Socio e Amministratore Unico
Creazione, sviluppo e gestione della clientela – amministrazione della Società
Formazione delle risorse
Ricerca e sviluppo di convenzioni rivolte a gruppi di acquisto e/o dipendenti di medio/grandi aziende
-
- Date (da – a)
• Nome e indirizzo del datore di lavoro
• Tipo di azienda o settore
• Tipo di impiego
 - Principali mansioni e responsabilità
- Gennaio 2014 – Dicembre 2015**
E-PLUS Srl – Milano – Gruppo eplus Srl – Rosà (VI)
Consulenza professionale nel settore energetico
Area Manager – Direttore Vendite
Creazione, sviluppo e gestione di un gruppo di vendita – raggiungimento obiettivi del gruppo
Formazione delle risorse
Ricerca e sviluppo di convenzioni in ambito territoriale (Lombardia) rivolte a gruppi di acquisto e/o dipendenti di medio/grandi aziende
-
- Date (da – a)
• Nome e indirizzo del datore di lavoro
• Tipo di azienda o settore
• Tipo di impiego
 - Principali mansioni e responsabilità
- Settembre 2003 – Dicembre 2014**
LENUZZA ASSICURAZIONI SRL – Bergamo – Agenzia Allianz Ras Spa
Agenzia di Assicurazioni
Team Manager
Creazione, sviluppo e gestione di un gruppo di vendita – raggiungimento obiettivi del gruppo
Formazione delle risorse
Sviluppo competenze in ambito Previdenza complementare e Risk Management
-
- Date (da – a)
- Settembre 1993 – Agosto 2003**

- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
 - Principali mansioni e responsabilità
 - Tipo di impiego
 - Principali mansioni e responsabilità
 - Tipo di impiego
 - Principali mansioni e responsabilità
- FUJITSU SERVICES SpA – ex ICL SpA – ex SORBUS SpA
- Servizi alle infrastrutture IT
 Responsabile Divisione Infrastructure Services (dal 2001)
 Gestione e sviluppo di servizi di consulenza, outsourcing e facility management
 Responsabilità di un gruppo di vendita con obiettivi di fatturato e marginalità oltre che al rispetto delle Guide Lines dettate dalla Direzione EMEA del Gruppo
- Responsabile Marketing Communication (dal 1999)
 Gestione del budget di comunicazione, creazione di eventi a supporto dell'attività commerciale, gestione del passaggio da ICL a FUJITSU
- Responsabile Marketing Communication (dal 1999)
 Gestione del budget di comunicazione, creazione di eventi a supporto dell'attività commerciale, gestione del passaggio da ICL a FUJITSU

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a) 1976-1981
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Istituto Tecnico Commerciale Statale Vittorio Emanuele II di Bergamo
- Qualifica conseguita Diploma
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente) 40/60

Vari corsi di formazione a livello nazionale ed internazionale su varie tematiche fra cui:

- outsourcing (Thomas Cook Associated)
- marketing – (Philippe Kotler)
- problem solving (Riccardo e Maria Ludovica Varvelli)
- gestione della fidelizzazione e analisi del clima interno (Varvelli)

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

LEADERSHIP

Capacità sviluppata nel corso degli anni a partire dal lontano 1979 quando mi fu assegnato il compito di Dirigente Accompagnatore dell'allora prima squadra bergamasca di Basket (US ALPE) che ho svolto fino alla promozione in A1 nella stagione 1982/1983
 Successivamente ho svolto altri ruoli di gestione di gruppi di persone affinando e migliorando la leadership nella conduzione di gruppi di vendita (ambito servizi e consulenza)

RELAZIONI

I lavori svolti hanno sempre avuto come base la gestione delle relazioni, campo nel quale mi trovo molto a mio agio assaporando il piacere della conoscenza di persone e dei loro percorsi che arricchiscono e ampliano l'area della mia conoscenza e delle competenze. La relazione è il primo pilastro su cui costruisco la mia attività

PROBLEM SOLVING

Mantenere la calma di fronte all'insorgere di problemi ed avere la capacità oltre che la forza di saper trovare una o più soluzioni al problema, è una delle mie caratteristiche più apprezzate dalla clientela. Posso affermare che se esiste un problema esiste anche la soluzione: basta avere la perseveranza e la voglia di trovarla. Ma soprattutto so coinvolgere le persone aiutandole a credere maggiormente nelle loro capacità fino a coinvolgerle e renderle parte attiva della soluzione.

PASSIONI *Musica, scrittura, disegno ecc.*

Amo la musica in modo folle (possiedo più di 3.500 cd originali oltre a 500 LP in vinile) e amo assistere a concerti di musica dal vivo purchè nelle condizioni di poterla apprezzare.
 Adoro il cinema di cui sono frequentatore assiduo.
 Seguo molto il calcio e l'automobilismo che ho praticato in gioventù (navigatore e pilota di Rally)