

Leo Marongiu

INFORMAZIONI DI CONTATTO



DESCRIZIONE

6 anni di esperienza nel settore commerciale, consulenza e gestione di rapporti con il pubblico, con la pubblica amministrazione e verso l'esterno. Capacità di parlare in pubblico e motivare squadra.

ESPERIENZA

Lanciano - Chieti

Gennaio 2014 - Attuale

Specialista in comunicazione e consulenza finanziaria e previdenziale

Alleanza Assicurazioni S.P.A. - Generali Italia

Curare e gestire il rapporto con il cliente, sviluppare e creare nuove esigenze, efficientare l'esistente e costruire il futuro.

Pescara

Luglio 2016 - Marzo 2019

Gestione di ufficio

Regione Abruzzo

Lavoro di squadra, gestione ufficio e ottimizzazione lavoro segreteria. Team Leader.

L'Aquila

Aprile 2019 - Attuale

Specialista in affari istituzionali

Consiglio Regionale Abruzzo

Cura e rapporti istituzionale con l'ente pubblico, strumenti di iniziativa legislativa e di organizzazione lavoro di comunicazione.

Lanciano

Febbraio 2008 - Febbraio 2009

Collaboratore Stampa on-line

Il Giornale della Frentania

Articoli di stampa su cronaca sportiva locale.

Lanciano

Febbraio 2009 - Febbraio 2010

Collaboratore Stampa On-Line

Abruzzolive.tv

Commentatore di cronaca sportiva locale.

Lanciano

Ottobre 2006 - Maggio 2007

Opinionista Tv

Telemax Tv

Redattore pagina video "L'Altra Domenica" - contenitore di folklore e cultura sportiva frentana.

ISTRUZIONE

Perugia, Italia

2009

Laurea in Scienze Politiche

Università di Perugia

Settore storico politico, tesi di laurea su processo Barcellona "Partenariato europeo", specialista in politica comunitaria corso "Jean Monnet".

Lanciano

2000

Licenza Scuola Superiore

Liceo Classico Vittorio Emanuele II

LINGUE

Francese
Livello avanzato

COMPETENZE

Livello Distinto

SUCCESSI

Promosso nel ruolo di Titolare di Settore in Alleanza Assicurazioni S.P.A. nel Gennaio 2016.

Eletto consigliere comunale a Lanciano nel 2011.

Eletto consigliere comunale a Lanciano nel 2016.

Eletto Presidente del Consiglio Comunale di Lanciano nel Luglio 2016.

CERTIFICATI E CORSI

Corso Responsabile vendite "I principi di base del successo nella motivazione e gestione dei venditori"

Corso "Organizzazione e ottenimento referenze attive"

Corso "Orientarsi e mettere ordine tra le novità previdenziali 2019"

Corso "MTS - Nuova gestione modelli di vendita vita"

Corso : "Bisogno di investimento: come diventare punto di riferimento del cliente"

Corso: "Nuova normativa IDD"

Corso: "La relazione con il cliente: carta servizi"

Corso: "Nuovi scenari e nuovi clienti"

Corso: "Alleati per la previdenza"

Corso "La prevenzione del riciclaggio e del finanziamento terrorismo"

Corso: "L'importanza della relazione con il Cliente"

Corso: "Leggi con noi l'estratto conto titoli"

PUBBLICAZIONI

"Dai Play off ai Play off" Libro illustrato e commentato di storia calcistica lancianese.

16/09/2021

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel curriculum vitae ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 e del GDPR (Regolamento UE 2016/679).

[Redacted signature area]