

CV Giovanni Menniti

Nato il 9 giugno
1957

Obiettivi	Mettere a disposizione il proprio know-kow per generare/consolidare sul territorio attività innovative nell'area servizi.
Esperienze professionali	<p>Dal marzo 2019 ad oggi <i>Business Development & Sales Director</i> presso SisemLab srl</p> <p>2016 ad marzo 2019 Devoloop srls Cosenza</p> <p>CEO</p> <ul style="list-style-type: none">Assume nel marzo 2016 la carica in Devoloop, Start up di sviluppo software innovativo in ambito mobile, mettendo a disposizione la sua esperienza impegnandosi nella definizione delle aree Commerciale, ed Organizzativa <p>2014 Infoteq srl Cosenza</p> <ul style="list-style-type: none">Co fondatore dell'azienda strutturandola per gli ambiti di mercato cui si riferisce. E' impegnato nella definizione e consolidamento dell'area Commerciale, Amministrativa, Economico/Finanziaria ed Organizzativa.Compiti svolti : Completa responsabilità della gestione aziendaleGestisce circa 5 persone coordinando le attività produttive, di assistenza oltre alle attività commerciali e quelle amministrative.Risponde al CdA. <p>2012 Sound Factory Recording Studios Cosenza</p> <p>Direttore Generale</p> <ul style="list-style-type: none">Si assume la completa responsabilità del ri-avvio dell'azienda ampliando gli ambiti di mercato e ridefinendo i profili dei prodotti offerti. E' impegnato nella definizione e consolidamento dell'area Commerciale, Amministrativa, Economico/Finanziaria ed Organizzativa.Compiti svolti : Completa responsabilità della gestione aziendale.Gestisce circa 15 persone coordinando le attività produttive, e le attività commerciali e quelle amministrative.Risponde al CDA.

2011 Euroidee S.r.l.. Corigliano Calabro

Direttore Generale

- Nell'ambito delle linee di pianificazione e programmazione aziendale gestisce e coordina nella più ampia autonomia l'organizzazione dei servizi dell'Azienda in particolare l'area ICT e l'Area Formazione, la gestione delle risorse umane e delle risorse economiche e finanziarie assegnate. Nell'esercizio del suo ruolo intrattiene rapporti interni (con tutti i soggetti coinvolti nelle strategie aziendali rappresentando l'Azienda in tutte le sedi tecniche e gestionali e nei casi in cui sia delegato dal Presidente del Consiglio di amministrazione) ed esterni con particolare riferimento all'area commerciale (Clienti) e fornitori.
- Compiti svolti : Responsabilità complessiva della gestione aziendale con particolare riferimento alla definizione ed implementazione delle strategie, organizzazione interna, supervisione economico/finanziaria, gestione commerciale, gestione organizzativa.
- Gestisce circa 20 persone coordinando le attività produttive, e le attività commerciali e quelle amministrative.
- Risponde all'A.D.

2007-2010 ATI Hospital. S.r.l.. Messina

Direttore Amministrativo

- Struttura Privata Accreditata SSN. Nell'ambito delle linee di pianificazione e programmazione aziendale e nel rispetto dei Regolamenti di competenza del Consiglio di Amministrazione, ha usufruito della più ampia autonomia nell'organizzazione dei servizi e degli uffici dell'Azienda, nella gestione delle risorse umane e delle risorse economiche e finanziarie assegnate, nell'acquisizione dei servizi e dei beni strumentali necessari. Nell'esercizio del suo ruolo ha intrattenuto rapporti con tutti i soggetti coinvolti nelle strategie aziendali rappresentando l'Azienda in tutte le sedi tecniche e gestionali e nei casi in cui sia delegato dal Presidente del Consiglio di amministrazione.
- Compiti svolti :
 - Sottoporre al Consiglio di amministrazione la proposta di piano programmatico, di bilancio pluriennale di previsione, di bilancio economico preventivo e di documento di budget, di bilancio consuntivo, del bilancio sociale delle attività e dei contratti di servizio;
 - Stipulare contratti e sottoscrivere convenzioni e protocolli di intesa;
 - Gestire le relazioni sindacali presiedendo la delegazione trattante; conferire gli incarichi esterni e quelli ai Responsabili dei Servizi e dei Settori, verificando e controllando la loro attività anche mediante l'esercizio del potere di avocazione o di sostituzione in caso di necessità o urgenza, inadempimento o inerzia degli stessi.
 - Farsi carico di tutti gli adempimenti e le funzioni, nonché l'assolvimento degli obblighi derivanti dal disciplinare di incarico e le ulteriori funzioni attribuite dal Regolamento di Organizzazione degli Uffici e dei Servizi.
- Ha gestito un totale di circa 100 persone coordinando le attività produttive, le attività squisitamente mediche e quelle amministrative.
- Risponde all'A.D.

CV Giovanni Menniti

	<p>2005-2007 Lega Servizi & Consulenza. S.r.l.. Imola</p> <p>Refrente Area</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si occupa della sviluppo delle attività di alta consulenza erogate dalla società presso gli Enti della Calabria, Basilicata e Puglia • Risponde all'A.D., gode della massima autonomia nell'ambito degli obbiettivi definiti e concordati con il management aziendale.
	<p>2001-2004 Fides Informatica. S.r.l.. Cosenza</p> <p>Socio e A.D.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Avvia una significativa esperienza professionale con TD Spa di Pisa che lo inserisce quale socio e A.D. della sua controllata Fides Informatica srl • Si occupa di canalizzare i servizi bancari nell'area sud (Campania, Calabria, Puglia,) e di veicolare i prodotti/servizi delle varie società, facenti parte del gruppo TD, presso gli utenti finali coordinando forze di vendita. • Predispone ed avvia precise strategie e piani marketing, in sinergia con il gruppo, per aggredire il mercato Enti (regioni, province comuni ecc.) ed Università. • Gestisce un totale di circa 40 persone tra operatori, forze commerciali ed amministrative.
	<p>1999-2001 G.S.I. s.p.a. Roma</p> <p>Direttore Area</p> <ul style="list-style-type: none"> • Passa in organico al Gruppo Servizi Informatici seguendo il mercato servizi bancari nell'area sud (Campania, Calabria, Puglia, Sicilia). • Definisce l'acquisizione di società locali in grado di erogare servizi agli Istituti di Credito in maniera sinergica con le attività della capofila. Il network "sud" genera così un fatturato significativo. • Mantiene le cariche di A.D. delle società acquisite. • Gestisce un totale di circa 60 persone.
	<p>1997-1998 Proinform s.r.l.. Cosenza</p> <p>Socio e A.D.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diventa socio della stessa ed assume la carica di Amministratore Delegato. • Promuove e gestisce l'acquisizione del capitale di maggioranza di Proinform da parte della G.S.I.(Roma). • Consolida le attività di servizi presso gli istituti (piccoli e grandi) della regione.
	<p>1995-1997 Proinform s.r.l.. Cosenza</p> <p>Responsabile Commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Assume la responsabilità commerciale dell'azienda. • Aumenta l'offerta ed il fatturato nei servizi bancari. • Converte l'attività di sviluppo sw dell'azienda a supporto dell'attività di servizi e di vendita soluzioni pacchettizzate.

	<p>1993–1995 Finmatica s.p.a. Brescia</p> <p>Responsabile area</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entra a far parte dell'organico Finmatica per l'area Calabria e Sicilia quale responsabile per l'area Grandi Utenti Banche. • Vendita soluzioni innovative e cura del Customer Satisfaction. • Corso di formazione professionale in Strategie Marketing.
	<p>1989–1993 Pragma Studio s.r.l. Vicenza</p> <p>Responsabile commerciale area Sud</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entra a far parte dell'organico Pragma Studio quale Responsabile Commerciale per l'area SUD (Campania, Puglia, Calabria e Sicilia) per il mercato delle BCC. • Prosegue l'attività intrapresa con Bull ed amplia in tutto il territorio di competenza la presenza delle soluzioni informative della Pragma Studio. • Aumento delle vendite e allargamento del mercato.
	<p>1986–1989 Honeywell/HBull/ Bull Milano/Cosenza</p> <p>Funzionario Commerciale Banche area Calabria</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ha seguito gli Istituti di credito presenti sul territorio di competenza. • In collaborazione con Pragma Studio di Vicenza (Sw) sono state portate a termine significative trattative in particolare nel mondo delle B.C.C. • Dà il via all'espansione nel mercato delle piccole banche. • Ideazione e implementazione corsi di addestramento per nuove risorse.
	<p>1983–1986 IN.CO. s.r.l. Catanzaro</p> <p>Commerciale junior</p> <ul style="list-style-type: none"> • Primo impiego con ruolo di commerciale in una piccola realtà locale, orientato alla vendita hw.

Istruzione	<p>1983 Università degli Studi di Pisa Pisa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Laurea in Informatica. • Votazione 100/110 • Ottima conoscenza dei S.O. Windows , Windows Server, OSX, Linux • Ottima conoscenza dei pacchetti Office (Word, Excel, PowerPoint, Access, Outlook) sia in ambiente Windows ,OSX e Linux • Ottima conoscenza dei sistemi di Networking anche complessi (Lan, Wan, WiFi, Architetture distribuite ecc.)
Interessi	<ul style="list-style-type: none"> • Archeologia subacquea, giardinaggio.

CV Giovanni Menniti

Caratteristiche

- Una solida esperienza in ambito commerciale,
- Grande capacità nella guida e coordinamento di gruppi,
- Attitudine imprenditoriale,
- Assoluta disponibilità agli spostamenti;
- Disponibilità a lavorare in gruppo e per obiettivi,
- Attitudini a programmare l'attività dell'Azienda e ad operare su obiettivi prefissati secondo il budget e le strategie aziendali assegnate.
- Eccellenti doti di comunicazione, conoscenza del territorio e capacità di coordinamento, nella promozione e nella vendita di servizi.

Privacy

- AUTORIZZAZIONE AI DESTINATARI DEL CURRICULUM VITAE AL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI IN BASE ALLA LEGGE 196/03