



SANDRO ESPOSITO

📍 74121, Taranto

☎ +393497610778

✉ sa.esposito61@gmail.com

📅 09/10/1961

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Doti di leadership manageriale
- Ottima resistenza allo stress
- Forte motivazione e attitudine propositiva
- Predisposizione al problem solving strategico
- Strategie di mediazione e negoziazione
- Competenze organizzative e gestionali
- Predisposizione al lavoro di squadra
- Capacità organizzative e di pianificazione
- Capacità di gestione del tempo
- Tecniche di vendita
- Padronanza d'uso di strumenti informatici
- Uso dei principali strumenti informatici
- Autonomia operativa ed organizzativa
- Orientamento alla clientela
- Tecniche di analisi dei KPI
- Metodi di riduzione e contenimento dei costi
- Uso di PC e applicativi

PROFILO PROFESSIONALE

Dirigente Bancario fino a Febbraio 2022, con solida esperienza in ambito relazionale e negoziale. Grazie al background acquisito nella oltre trentennale esperienza di Bancario, con differenti ruoli di **Responsabilità e Coordinamento**, e al continuo aggiornamento in materia **Manageriale** e di **sviluppo Leadership**, è in grado di apportare un valido contributo al team di lavoro. Completano il profilo ottime doti comunicative e interpersonali, attitudine analitica e al problem solving. Dispone di consolidata esperienza nel raggiungimento e superamento degli obiettivi prefissati. Avendo perseguito costantemente l'eccellenza in ambito lavorativo, ha consolidato grande energia e capacità di concentrazione, flessibilità e massima disponibilità.

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Dicembre 1983 - Febbraio 2022

Dirigente Banca Popolare di Puglia e Basilicata | Taranto

- Definizione di strategie di crescita e controllo della contabilità.
- Analisi, gestione e controllo dei fattori di rischio bancari.
- Collaborazione con la sede centrale e i responsabili delle filiali nella definizione degli obiettivi (coordinamento di 130 filiali come Direttore Commerciale).
- Supervisione delle operazioni finanziarie svolte dagli impiegati dell'area credito e finanza.
- Agevolazione delle vendite attraverso la gestione completa dei cicli di vendita, dal colloquio iniziale alla preparazione della proposta, dalla negoziazione del contratto e alla sua chiusura.
- Supervisione del team di filiale ed implementazione di corsi formazione per tutti i dipendenti rispetto ai GAP formativi emergenti.
- Costruzione di un solido rapporto professionale con i clienti nuovi e con quelli già esistenti assecondandone le esigenze finanziarie e promuovendone così la fedeltà alla filiale di riferimento.
- Ottimizzazione della produttività del personale attraverso una gestione vincente dei conflitti tra i team, dei processi di revisione annuale delle prestazioni, delle assunzioni e dei licenziamenti, delle iniziative di formazione, della programmazione, dei tempi e delle presenze, e delle retribuzioni.
- Svolgimento delle mansioni e degli incarichi assegnati con professionalità, concentrazione ed efficacia anche in situazioni di intensa pressione lavorativa, rispettando le scadenze stabilite mantenendo al contempo elevati standard qualitativi.
- Conseguimento degli obiettivi di medio e lungo termine grazie all'uso

- strategico di tecniche di vendita.
- Ascolto e valutazione di richieste, domande, feedback e istruzioni ed elaborazione di risposte e azioni adeguate e capaci di assicurare i migliori risultati in tempi brevi.
 - Comunicazione chiara ed efficace con colleghi, superiori e clienti sia in presenza che da remoto, avendo cura di instaurare un dialogo costruttivo e aperto al confronto.
 - Programmazione efficiente delle mansioni da svolgere ottimizzando i tempi di lavoro in modo da poter gestire con prontezza imprevisti e cambi improvvisi.
 - Dimostrazione di un'attitudine positiva e proattiva al lavoro, partecipando con impegno e motivazione al miglioramento dei risultati individuali e di team.
 - Ideazione di soluzioni creative ed efficaci a problemi di lieve o più seria entità sfruttando l'innata capacità di analisi, sintesi ed elaborazione di adeguati piani d'azione.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2021

PROFESSIONAL COACH certificato | COACHING

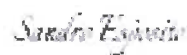
Master Coach Italia, Bari

Diploma | Ragioneria

Istituto Tecnico Commerciale Pitagora, Taranto

AFFILIAZIONI

- Vice Presidente Associazione Amici del Castello Aragonese



15/4/2022 Taranto

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e dell'art. 13 (GDPR) (Regolamento UE 2016/679).