

INFORMAZIONI PERSONALI

**SALVATORE SCRIBANO**

Via Pio La Torre, 36 , 97100 Ragusa (RG)

Cell: (+39) 3334858191

Mail: s.scribano@gmail.com

Contatti: **Skype:** s.scribano

Linkedin: www.linkedin.com/in/salvatorescribano

Sesso: M | Data di nascita: 02/01/1985 | Nazionalità: ITALIANA

Un professionista nel campo della formazione laureato in **Economia** e specializzato in **Trade Marketing e Strategie Commerciali** a Parma; una persona socievole e determinata con ottime capacità di problem solving, group work e di CRM

STUDI E FORMAZIONE

Dal 10/2014 al 10/2015	CORSO “WEB MARKETING E STRATEGIE PER COACH” S.MARINO, MONTECARLO – Dr.Roberto Cerè Strumenti di Marketing Strategico Automatizzato: creazione di landing page, social media management e Email marketing.
Dal 01/2014 al 04/2014	CORSO “COMBATTING FRAUD” PENTASIA TRAINING - MALTA Scovare e combattere le frodi online con diversi strumenti nel settore dell’ IGaming.
Dal 07/2013 al 11/2013	CORSO “COMUNICAZIONE E RISORSE UMANE” HISKILL TRAINING - ITALY HR management, tecniche di vendita, comunicazione e link relazionali.
Dal 10/2010 al 09/2011	SPECIALIZZAZIONE IN “PROJECT MANAGEMENT” CISITA, SCHOOL OF BUSINESS - ITALY Metodi di Problem Solving (TRIZ), sviluppo di un Business Plan, strategie di Team Building, controllo dei Costi, Timing e Risorse di un progetto..
Dal 01/2008 al 03/2010	SPECIALISTICA IN “TRADE MARKETING E STRATEGIE COMMERCIALI” UNIVERSITA’ DEGLI STUDI DI PARMA - ITALY TESI: I principi che regolano il Marketing Analitico, Strategico e Operativo; Segmentazione, Targeting, Posizionamento e Pricing di un Prodotto/Servizio..
Dal 09/2003 al 12/2007	LAUREA TRIENNALE IN ECONOMIA UNIVERSITA’ DEGLI STUDI DI CATANIA - ITALY TESI: Modelli Micro e Macro-Economici, Relazioni tra Lavoro, Consumi ed Investimenti, Analisi del Mercato Oligopolistico.

ESPERIENZE LAVORATIVE

Attuale: sono un professionista del coaching e della formazione per ciò che concerne gli aspetti strategici aziendali: **teambuilding, leadership, tecniche di vendita, coaching e motivazione, comunicazione integrata, social media.**

Anno 2016 : Creazione del marchio Strategie Per Crescere (www.strategiepercrescere.com)

Anno 2015 : Creazione del marchio Formability (www.formability.eu)

Da 05/2014 al 10/2014

COLLABORAZIONE CON ENTE DI FORMAZIONE Enaip – Ragusa

Settore: Insegnamento, docenza. **Moduli:** Cultura d’impresa ed Economia Aziendale

Una visione su quelli che sono i temi fondamentali riguardanti il mondo delle imprese, dall'idea di business alla strategia finale di prodotto/servizio. Comunicazione Interna/Esterna.

Da 09/2012 al 04/2013

SALES ACCOUNT MANAGER

FXGM Forex Trading Company, MALTA **Settore:** FINANZA, INVESTIMENTI

Assistenza sui prodotti finanziari (valute, materie prime ed azioni), comprensione bisogni dei consumatori, utilizzo di programmi CRM, consulenza, utilizzo piattaforma di trading e gestione team.

CAPACITA' PERS.

Capacità linguistiche:

INGLESE | livello Intermediate . CORSO: Waes School of London | 4 mesi – Londra
STAYS: 1 anno a Malta per lavoro.
FRANCESE| livello base universitario.

Capacità Org/Manageriali:

COMUNICAZIONE | Empatia, comprensione, utilizzo link relazionali.
LEADERSHIP | Delega, motivazione e gestione di uno o più team.
COLLABORAZIONE | Abilità di negoziazione.
PROBLEM SOLVING | Capacità nel trovare la giusta soluzione con vari strumenti.
PROJECT MANAGEMENT | Gestione ruoli e funzioni, responsabilità, risorse e costi.

Capacità informatiche:

ECDL Computer Driving Licence
• Ottima conoscenza di Microsoft Office™ , Microsoft Project, programmi di CRM
• SO: Windows and OSX

Patente di guida:

A, B

Hobbies:

Viaggiare, praticare sports in particolare basket, canoa e sci; stare con gli amici.
Passione per il turismo: creazione del portale www.furria.it

Disponibilità:

Trasferte e trasferimenti

Referenze:

prof. Edoardo Fornari, Prof Università di Parma – Dipartimento Economia