



# Vitantonio Di Zanni

Professionista Senior | General Manager | CEO | Business Developer

## PROFILO PROFESSIONALE

Professionista con oltre 19 anni di esperienza consolidata nei ruoli di General Contractor, CEO, Business Developer e General Manager. Specializzato nella supervisione di team di business developer, customer care, back office specialist e nella gestione delle risorse umane. Dotato di una forte leadership, notevole versatilità e comprovata capacità di ottimizzare i processi aziendali al fine di potenziare il workflow e l'efficienza organizzativa. Adotta un approccio strategico orientato al raggiungimento degli obiettivi, supportato da solide competenze tecnico-informatiche e da un'acuta capacità di analisi dei mercati. Possiede eccellenti doti di problem solving e notevole resistenza allo stress.

## ESPERIENZA LAVORATIVA

10/01/2025 – ATTUALE Corato (BA), Italia

❖ **SPECIALIST SUPERVISOR - CONSULENTE ENERGETICO E FORMATORE** | INDIPENDENTE

**SPECIALISTA CONSULENTE ENERGETICO INDIPENDENTE E FORMATORE / RECRUITER (Ondatel Srl, Matera)**

- Consulenza e supporto tecnico-commerciale nel settore dell'efficientamento energetico, IoT e telecomunicazioni.
- Formazione e mentoring per nuove risorse nel settore energetico e delle telecomunicazioni.
- Sviluppo di strategie di business per l'ottimizzazione dei costi e la massimizzazione dei profitti per clienti B2C e B2B.
- **Recruiting:** Attività di ricerca, selezione e gestione della forza vendita per la società Ondatel Srl con sede a Matera.

**Impresa** Altre attività di servizi **Dep.** Customer Care **E-mail** [info@risparmiabollette.it](mailto:info@risparmiabollette.it) **Sito Internet** <https://www.risparmiabollette.it/>

09/01/2024 – 08/01/2025 Novara, Italia

❖ **CUSTOMER CARE SPECIALIST** | CLOUD CARE SPA

- Agente del Servizio Clienti (numero verde) per la multiutility IrenLuceGas.it e Irenacqua.it. Responsabilità nella gestione delle chiamate inbound (numero verde) per la risoluzione di problematiche, promozione di prodotti e servizi della società multiutility, con utilizzo dei sistemi CRM Salesforce/SAP. In possesso di Certificazione IVASS.
- Esperienza nell'utilizzo delle principali piattaforme CRM proprietarie di Cloud Care Spa e Salesforce. Elaborazione di reportistica giornaliera, settimanale e mensile, con particolare attenzione al raggiungimento degli obiettivi assegnati in termini di qualità e quantità. Svolgimento di attività di consulenza energetica e telefonica prevalentemente per clienti diretti ("CB") ma all'occorrenza anche in outbound.
- Posizione Full-time in modalità Full remote.

**Impresa o settore** Altre attività di servizi **Dipartimento** Customer Care **E-mail** [info@cloud-care.it](mailto:info@cloud-care.it) **Sito Internet** <https://www.cloud-care.it/>

27/09/2023 – 08/01/2024 Novara, Italia

❖ **OPERATOR SPECIALIST** | CLOUD CARE SPA

- Attività di vendita e consulenza per prodotti web nel settore energetico (elettricità e gas) e delle telecomunicazioni (banda larga), rivolte a clientela B2C e B2B. Gestione di attività *Inbound* e *Outbound* ("Call me back").
- Posizione *Full time* in modalità *Full remote*.
- Utilizzo di piattaforme CRM proprietarie di Cloud Care Spa e Salesforce per la reportistica giornaliera, settimanale e mensile, con particolare attenzione al raggiungimento degli obiettivi qualitativi e quantitativi prefissati. Erogazione di servizi di consulenza energetica e telefonica per clienti diretti ("CB") e tramite attività *outbound*.

**Impresa o settore** Altre attività di servizi **Dipartimento** Customer Care **E-mail** [info@cloud-care.it](mailto:info@cloud-care.it) **Sito Internet** <https://www.cloud-care.it/>

09/2022 – 26/09/2023 CORATO, Italia

## ❖ SPECIALISTA DI BACK OFFICE & CONSULENTE ENERGETICO | GENERAL CONTRACT ITALIA

- **Gestione Operativa e Commerciale:** Inserimento e gestione degli ordini, risoluzione di problematiche tramite sistema di *ticketing* sulle piattaforme dei principali fornitori italiani ed europei di energia (A2A, Acea, Engie, Enel Energia, Eni, Edison, Audax) e di telefonia (Tim, Fastweb, Wind3), per i segmenti Retail e Business.
- **Coordinamento e Supervisione:** Gestione diretta delle vendite (da remoto, in ufficio o in punto vendita) e coordinamento di 3 team di lavoro, composti da 12 unità ciascuno.
- **Monitoraggio e Reporting:** Elaborazione di reportistica dettagliata su:
  - Portafoglio clienti (attivi e a obiettivo).
  - Performance di produzione di agenti e partner associati.
- **Gestione Software e Processi:** Utilizzo di software specifici (Eva Gestione Vendite, Fattura 24, Google Documenti, Drive, Fogli, CamScanner plus, DSM Tim) per l'inserimento degli articoli a gestionale e il monitoraggio dello stato di avanzamento.
- **Sviluppo Risorse Umane:** Attività di formazione, *mentoring* e affiancamento per l'inserimento e lo sviluppo delle nuove risorse aziendali (*neoassunti*).
- **Autonomia e Flessibilità:** Organizzazione autonoma ed efficiente del carico di lavoro. Disponibilità a variazioni di orari e sedi lavorative in base alle necessità aziendali.
- **Orientamento al Risultato e alla Qualità:**
  - Ricerca costante della massima soddisfazione per le richieste della Direzione.
  - Esecuzione dei compiti con attenzione, precisione e nel pieno rispetto delle istruzioni.
  - Approccio orientato alla piena soddisfazione del cliente (*customer-centric*).
  - Forte spirito di collaborazione e supporto ai colleghi (anche durante picchi di lavoro o assenze), coprendo all'occorrenza diverse aree di attività.

Indirizzo CORSO GARIBALDI 109, 70033, CORATO, Italia

02/2017 – 11/2018 CORATO, Italia

## ❖ GENERAL MANAGER | GENERAL CONTRACT ITALIA

Responsabilità della direzione e gestione complessiva delle vendite e gestione dei cantieri, di un'entità aziendale multisettoriale, operante nei seguenti ambiti: edilizia "chiavi in mano", Ricerca e Sviluppo (R&S) di sistemi di telecontrollo, efficientamento energetico, Internet of Things (IoT), sicurezza e arredamento civile/industriale.

- **Leadership e Gestione del Capitale Umano:** Esercizio della leadership e coordinamento efficace di team e divisioni aziendali multidisciplinari, con la supervisione diretta di fino a **24 unità** (comprendenti 16 soci-lavoratori e 6 dipendenti).
- Sviluppo di progetti specifici, inclusa la pianificazione di iniziative di *crowdfunding* e l'elaborazione di *business plan*.
- Studio e analisi approfondita per primaria clientela dei mercati finanziari per l'identificazione di strumenti d'investimento ottimizzati, focalizzata sull'elaborazione del budgeting, del forecasting e sull'implementazione del controllo di gestione per l'ottimizzazione dei costi e la massimizzazione della redditività.
- **Pianificazione e Conseguimento degli Obiettivi:** Definizione strategica e raggiungimento degli obiettivi aziendali prefissati, attraverso una gestione efficace e l'organizzazione ottimale delle risorse delegate.
- **Relazioni Esterne e Sviluppo Commerciale:** Sviluppo e mantenimento di relazioni consolidate con partner strategici, stakeholder e soggetti esterni (inclusi consulenti legali, economici, finanziari e assicurativi).

Indirizzo CORSO GARIBALDI 109, 70033, CORATO, Italia

09/2008 – 11/2018 CORATO, Italia

## ❖ CEO | DIZANNIDESIGN

**Settore:** ARREDAMENTO PER NEGOZI, HO.RE.CA., FOOD EQUIPMENT, IMPIANTI DI REFRIGERAZIONE INDUSTRIALE.

**Approccio Operativo:** Soluzioni personalizzate "chiavi in mano".

**Attività Principali e Innovazione:**

- **Consulenza e Servizi:** Offerta di una consulenza commerciale approfondita, gestione integrale delle procedure amministrative e burocratiche, servizi finanziari e assistenza post-vendita. È stato costantemente assicurato il mantenimento di elevati standard qualitativi, con l'introduzione continua di innovazioni derivanti dalle principali fiere internazionali di settore.
- **Struttura Organizzativa:** Coordinamento di un team di ricerca e sviluppo (3 tecnici) e di un dipartimento di produzione e installazione (16 unità).
- **Innovazione e Brevetti:**
  - Precursore nell'adozione degli acceleratori di fase (INVERTER) nella refrigerazione industriale, al fine di massimizzare l'efficienza e il risparmio energetico.
  - Titolare di una domanda di brevetto relativa a un sistema a circuito chiuso per l'efficientamento energetico nel raffreddamento degli impianti di refrigerazione durante la fase di condensazione.
- **Progettazione e Produzione:** Le realizzazioni "su misura" sono curate attraverso un'accurata progettazione e

modellazione tridimensionale interna, utilizzando software all'avanguardia per l'epoca, che consentono una rapida trasposizione delle idee in prodotti concreti.

**MISSIONE:** Ricerca incessante dell'eccellenza, sia nelle finiture estetiche che nell'efficienza energetica.

#### **CORE BUSINESS:**

- Progettazione, produzione e allestimento di:
  - Arredamenti, attrezzature ed espositori refrigerati.
  - Cucine industriali e sistemi di cottura.
  - Macchinari per la produzione di gelato, attrezzature alimentari per pasticceria e panificazione, macchine da caffè.
- **Produzioni Specializzate:** Realizzazione di arredamenti con l'impiego di materiali di alta gamma (Hanex®, Parapan®, Okite®, Egger®).
- **Concessioni Ufficiali:** Metalmobil, Sanremo® Macchine Caffè Espresso, Unox® Forni, SCAB DESIGN® contract seating, Frost-Troll®, Technogel® macchine per gelato, impianti frigoriferi centralizzati RIVACOLD.

**SERVIZIO DI ASSISTENZA:** Fornitura di supporto tecnico attivo 24/7/365, garantendo competenza, tempestività e disponibilità incondizionata.

#### **ATTIVITÀ DI FORMAZIONE:**

- **COFFEE ACADEMY:** Organizzazione di corsi di specializzazione per barman e coffee tender, finalizzati al perfezionamento delle loro competenze, all'interno dell'area di manutenzione macchine caffè.
- **DESIGN ACADEMY:** Erogazione di corsi avanzati di specializzazione per progettisti nel settore dell'arredamento industriale (pubblici esercizi, comunità, market/GDO e no-food), tenuti presso l'ufficio di progettazione e prototipazione aziendale.

07/2003 – 02/2010 PESCARA, Italia

#### ❖ **ACCOUNT MANAGER STUDIOARREDO SPA**

Key Account Management e Sviluppo Business (Settore Arredamenti e Attrezzature: Centri Commerciali, Supermercati, Grandi Impianti, HO.RE.CA)

#### **Gestione e Sviluppo della Clientela:**

- Definizione e implementazione di strategie per la gestione e fidelizzazione della clientela, assicurando il mantenimento di relazioni commerciali proficue.
- Espansione del portafoglio clienti nel settore Arredamenti per Grandi Negozi, attraverso un'approfondita analisi di mercato e della concorrenza.
- Attività di *Business Development* e *Prospecting* finalizzate all'ampliamento della base clienti.
- Amministrazione di un vasto portafoglio clienti, comprendente 20 centri di distribuzione e 250 affiliati.
- Erogazione di consulenza specialistica al cliente (proposizione di soluzioni e strumenti, inclusi quelli finanziari).
- Monitoraggio assiduo e dettagliato attraverso contatti telefonici, riunioni e videoconferenze.
- Partecipazione attiva a eventi e fiere di settore.

#### **Coordinamento e Gestione del Team:**

- Guida e supervisione della rete tecnica-commerciale nelle regioni Abruzzo, Lazio, Puglia, Basilicata e Calabria.
- Monitoraggio del raggiungimento degli obiettivi e coordinamento operativo della rete vendita.
- Gestione e indirizzo di team multidisciplinari (fino a 63 risorse).

#### **Elaborazione Strategica Commerciale e Proposte:**

- Sviluppo di proposte strategiche per l'espansione del *business*, supportate da analisi di mercato e della concorrenza.
- Piena responsabilità del processo di *offering*, che include analisi, definizione delle soluzioni, preparazione e presentazione delle offerte commerciali.
- Identificazione e sviluppo di nuove opportunità di mercato tramite l'analisi di *target*, *competitor* e posizionamento aziendale.
- Analisi di mercato e definizione di strategie in collaborazione con l'ufficio marketing per la crescita del fatturato.
- Costruzione di *business model* e gestione delle relazioni con potenziali *partner* commerciali.

#### **Monitoraggio e Rendicontazione (Reporting):**

- Predisposizione di reportistica periodica per il *management* (relativa ad attività, prospezione e portafoglio clienti).
- Analisi delle tendenze dei mercati finanziari e produzione della relativa documentazione.

#### **Performance e Operatività:**

- Conseguimento e superamento degli obiettivi commerciali prefissati.
- Cura delle relazioni con le diverse funzioni aziendali e gli interlocutori interni ed esterni.
- Elevata mobilità richiesta sul territorio assegnato.
- Competenza nell'utilizzo di sistemi informatici per la gestione delle vendite.

#### **Finanza e Progettualità:**

- Sviluppo di progetti specifici, inclusa la pianificazione di iniziative di *crowdfunding* e l'elaborazione di *business plan*.
- Studio e analisi approfondita dei mercati finanziari per l'identificazione di strumenti d'investimento ottimizzati.

❖ **TECNICO INFORMATICO LAB INFORMATICA****Tecnico Informatico di Laboratorio**

- **Assemblaggio e Produzione:** Esecuzione dell'assemblaggio di personal computer, inclusa la supervisione di piccole linee di produzione in serie (fino a 50 unità).
- **Configurazione e Installazione di Sistemi Operativi:** Attività di configurazione e installazione iniziale dei sistemi operativi Windows.
- **Networking e Assistenza Tecnica:** Implementazione e configurazione di reti locali (LAN); erogazione di assistenza software in loco per clientela professionale con contratti di servizio.
- **Gestione Periferiche:** Installazione e configurazione in sede e presso il cliente di dispositivi periferici (scanner, stampanti, lettori ottici e altre apparecchiature).
- **Sviluppo Web:** Progettazione, realizzazione e gestione di siti web per clienti di rilievo.

Indirizzo viale Vittorio Veneto, 70033, Corato, Italia

**ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

Data	Titolo	Istituzione	Note
09/1998 – 07/2003	DISEGNATORE INDUSTRIALE	Istituto Statale d'Arte, Corato	Diploma
10/2003 – ATTUALE	ARCHITETTO D'INTERNI	Università degli studi "La Sapienza", Roma	Studi non completati (Stato attuale)

**COMPETENZE CHIAVE HARD SKILLS & COMPETENZE TECNICHE**

- Management & Gestionali: Business Development, AFC (budgeting, forecasting, controllo di gestione), Project Management, Valutazione indicatori finanziari, Gestione team multidisciplinari, Fatturazione Elettronica (Asit, Fattura24), Controllo di gestione.
- Design & CAD/CAM: Autocad, Mastercam, SketchUp Pro (Certificazione Ufficiale), Adobe Photoshop/Illustrator, Progettazione 3D (Design Cinema 4D, Rinocheros / V-Ray).
- Tecnologia & IT: Internet of Everything (Cisco Networking Academy), Progettazione e sviluppo sistemi IoT, Domotica e videosorveglianza, Sistemi Operativi (MacOSX, Windows, Linux, Android, iOS).
- CRM & Software: Salesforce, SAP CRM, Eva Gestione Vendite, Suite Google (Docs, Sheets, Drive).

**SOFT SKILLS**

- Leadership e Direzione: Salda leadership, Gestione risorse umane, Mentoring del personale, Pianificazione strategica.
- Problem Solving & Analisi: Problem solving, Approccio analitico, Capacità di analisi e valutazione (criticità procedurali/organizzative).
- Comunicazione & Negoziazione: Ottime abilità comunicative e relazionali, Abilità negoziali, Tecniche di negoziazione.
- Adattabilità: Tolleranza allo stress, Flessibilità e adattamento, Multitasking.

**COMPETENZE LINGUISTICHE**

Lingua	Comprensione (Ascolto/Lettura)	Produzione/Interazione Orale	Scrittura
<i>Italiano</i>	<i>Madrelingua</i>	<i>Madrelingua</i>	<i>Madrelingua</i>
<i>Inglese</i>	<i>B1</i>	<i>B1</i>	<i>B1</i>

**COMPETENZE DIGITALI****Competenze Informatiche e Digitali****Sistemi Operativi e Piattaforme:**

- Eccellente conoscenza dei sistemi operativi **MacOSX, Windows e Linux**.
- Ottima conoscenza dei sistemi operativi **Windows, Android e iOS**.
- Competenza nell'uso e gestione di sistemi operativi **Apple MacOS X, Linux e Windows**.

**Software di Produttività e Ufficio:**

- **Microsoft Office** (Excel, Word, PowerPoint) - Ottima conoscenza e Attestati Pacchetto Office.
- **Google Workspace** (Google Drive, Docs, Slides, Sheets, Meets, Trends).

- Adobe (Adobe Acrobat Pro, Adobe Photoshop, Adobe Illustrator, Adobe Audition).
- Master pdf Editor, PDFelement 6 Pro (Creazione, modifica, elaborazione e preparazione PDF).
- CS CamScanner.
- One Identity Password Manager.

#### **Progettazione e Grafica (CAD/CAM/3D):**

- Utilizzo di programmi di progettazione CAD e CAM (**Autocad, Mastercam**).
- Certificazione Ufficiale **SketchUp Pro**.
- Eva Design, Cinema 4 D, Rinocheros / V-Ray.
- Utilizzo di plotter Epson da stampa sublimata.

#### **Sviluppo, Networking e IoT/Domotica:**

- Conoscenza di base di programmazione (**Dev C++, Microsoft Access**).
- Certificato di partecipazione al corso di **Internet of Everything di Cisco Networking Academy**.
- **Progettazione e sviluppo di sistemi IoT per la domotica**.
- **Progettazione e supervisione di sistemi di controllo videosorveglianza e domotica**.
- Buona conoscenza delle principali piattaforme e dispositivi di domotica.
- IBMi Networking Pro.

#### **Browser e Web:**

- Certificato di **Google Chrome specialist**.
- Padronanza nell'utilizzo di Browser (**Chrome, Microsoft Edge, Firefox, Safari e Opera**).

#### **Piattaforme di Comunicazione e Didattica:**

- MS TEAMS, SPARK, GMeet, Zoom, Weschool, Edmondo.

#### **Competenze Amministrative e Gestionali:**

- Ottima conoscenza dei sistemi di **Fatturazione Elettronica (Zucchetti, Fattureincloud, Asit e Fattura24)**.
- Conoscenza di programmi gestionali di cassa come **MAGICSTORE**.
- Utilizzo di **Continbanca** per la gestione interna dei movimenti bancari.
- Ottima conoscenza di Internet, **PEC** e Client-mail.

#### **Sicurezza e Prevenzione:**

- Capacità di redigere pillole di sicurezza informatica per un progetto di **Security Awareness**.
- Qualità ambiente salute e sicurezza sul lavoro - Corso di formazione sui concetti generali in materia di prevenzione e sicurezza sul lavoro.

### **RETI E AFFILIAZIONI**

- **Patente di guida:** B
- **Riconoscimenti:** Menzione "i 100 volti dell'ISA Corato" per meriti (30/06/2012).
- **Interessi:** Storia dell'arte, tecnologia avanzata, domotica e sicurezza informatica.

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n. 196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali".*

Corato, 01/04/2026