

CURRICULUM VITÆ ET STUDIORUM

DATI ANAGRAFICI

<i>Nome e cognome</i>	Roberto Severoni
<i>Data di nascita</i>	23 ottobre 1966
<i>Luogo di nascita</i>	Roma
<i>Stato civile</i>	Coniugato
<i>Cittadinanza</i>	Italiana

ISTRUZIONE

Diploma scientifico	Presso l'istituto "Galileo Galilei" di Pescara nel 1986
Laurea	In Economia e Commercio presso l'università G. D'Annunzio a Pescara nel '95 presentando una tesi in Tecniche di ricerche di mercato dal titolo " <i>Analisi comportamentale e piani di profittabilità. Caso concreto: la Murchio SIM & Co. S.p.A.</i> ", che illustra la psicologia del comportamento umano negli investimenti finanziari e analizza diversi piani di profittabilità. Voto 99/110
Lingue conosciute	<i>Francese</i> buono <i>Inglese</i> medio

ESPERIENZE PROFESSIONALI

LUSOFARMACO dal 1985 al 1990	Collaborazione con mio padre, capo area di Marche, Abruzzo e Molise della Lusofarmaco, ditta farmaceutica, con contratto di impresa familiare e con funzioni di organizzatore di riunioni, di tenuta della contabilità e dell'ufficio in generale.
VILLA FARINA dal 1991 al 1994	Contabile, con contratto da dipendente, nel ristorante "Villa Farina" di Pescara.
CEPU dal 1994 al 1995	Insegnante di economia politica I e II per studenti universitari e di varie materie per gli studenti delle superiori presso l'istituto, con contratto a tempo determinato.
STUDIOsi dal 1995 al 1996	Titolare del centro di assistenza e formazione agli studenti e di servizi di traduzione alle imprese "STUDIOsi".
Studio Commerciale Rezzola dal 1996 al 1997	Consulente per la realizzazione di business plan per i finanziamenti alle imprese promosso dalla Eurobic Abuzzo e Molise, con contratto di prestazione d'opera occasionale.
PANTO S.p.A. nel 1997	Responsabile commerciale del maxicentro di Chieti per la PANTO S.p.A. (sistemi di porte e finestre ed arredamenti per esterni), per la vendita di infissi e articoli da giardino, con un contratto a termine di un anno.
MOLIVET dal 1998 al 1999	Collaboratore dell'agenzia di viaggi e turismo Molivet S.r.l. nella sede di Pescara. Mi sono occupato: -del contatto telefonico cliente; -della vendita telefonica servizi (pellegrinaggi e viaggi); -della gestione amministrativa servizio venduto (prenotazione viaggi, compilazioni moduli Atoi, fatturazioni, estratti conto clienti);
BERENDSOHN S.p.A. nel 1999	Agente Abruzzo e Molise per la BERENDSOHN S.p.A. (oggetti promozionali e regali aziendali), con un contratto di agenzia in prova.
SEAT S.p.A. dal 2000 al 2002	Agente SEAT - PAGINE GIALLE, (spazi editoriali cartacei, elettronici e telefonici) per Pescara, Chieti, Piacenza, Benevento.

BREVIVET/LAURETUM dal 2002 al 2003	Collaboratore di vendita dell'agenzia di viaggi e turismo LAURETUM, specializzata in turismo religioso nella zona di Abruzzo e Molise.
NETSYSTEM ECONSULTING dal 2004 al 2005	Operatore commerciale di call-center verso clientela BTB e BTC
ADRICESTA E ADISCO ABRUZZO Associazioni onlus dal 2007 al 2009	Volontario con compiti gestionali di: <ul style="list-style-type: none"> • donazioni, • rassegna stampa, • tesseramenti volontarie • rapporti con le banche, • spedizioni e ricezioni materiali vari, • magazzino interno, • rapporti con le famiglie, • organizzazioni manifestazioni, • richieste contributi • rapporti con collaboratori • front office

**ESPERIENZE
NON
PROFESSIONALI**

GIARDINAGGIO dal 1985	Gestisco e curo campagne, giardini e un parco, il tutto in ambito personale e di famiglia
---------------------------------	---

SCRITTURA dal 2020	Scrivo sul Fatto Quotidiano, con 13 articoli pubblicati su varie tematiche Sto scrivendo un libro di racconti Ho un account facebook e X (twitter) dove affronto temi d'attualità, di diritti sociali e di economia, corrispondendomi con professori e accademici, sostenendo il Movimento 5stelle e Giuseppe Conte
------------------------------	---

SPORT	Ho disputato diversi campionati della FIGC amatoriale in provincia di Chieti con la Old Globus Partecipo al campionato nazionale di moto d'epoca trial con la Sahara Project
--------------	---

**CORSI FRE-
QUENTATI**

<ul style="list-style-type: none"> – corso di investigazioni commerciali telefoniche presso Lucio Pelagatti – corso di marketing organizzato dalla Eurogest orientato alla vendita di prodotti finanziari – corso di time management, impostazione e sviluppo della trattativa, corsi tecnici sui materiali, presso la Panto – corso di borsa e borsino e tecniche di gestione del rischio finanziario, presso Murchio Sim – corso di vendita organizzato dalla Berendsohn – corso di lingua inglese presso la THE WINDSOR SCHOOL – corso di vendita organizzato dalla SEAT – training di formazione comportamentale “Metodo Kolb, la vendita creativa nel rapporto con i clienti” tenuto dallo Studio Schellembri e organizzato dalla SEAT – corso di rilevatore per il 14° censimento della popolazione – corsi di potatura di alberi da frutto e da giardino

**CONOSCENZE
SPECIFICHE**

<ul style="list-style-type: none"> – Conoscenza del computer, MS DOS, Windows, Mac MSOffice Professional, Adobe CS3, Mathcad, Metastock, browsers e applicativi Internet livello ottimo
--

