



Vitantonio Di Zanni

Professionista Senior | General Manager | CEO | Business Developer

Appartenente alle categorie protette in base alla legge 68 del 1999

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 **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 **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 **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