



Giulio Fiorotto

Sviluppo commerciale · Reti di vendita · Consulenza B2B

Vicolo Zermanese Vecchia Inferiore 2, 31030 Casier (TV)
328 6538970 | giuliofiorotto@gmail.com | Patente B

PROFILO PROFESSIONALE

Professionista commerciale con oltre vent'anni di esperienza tra banca, sviluppo di reti di vendita e consulenza alle imprese. Ha costruito la propria base nel settore bancario, con oltre quindici anni da quadro e vicedirettore di filiale a contatto con clientela privata e aziende. Ha poi sviluppato nel settore energia una struttura commerciale di oltre 800 agenti e oggi affianca le imprese nella scelta di soluzioni di telecomunicazioni, connettività, cybersicurezza ed energia. Alla laurea in Economia e Commercio unisce una solida cultura finanziaria e la capacità di costruire relazioni commerciali durature, partendo dall'ascolto delle esigenze del cliente.

COMPETENZE CHIAVE

Sviluppo commerciale: acquisizione e fidelizzazione dei clienti, pianificazione di appuntamenti, presentazione di prodotti e servizi, persuasione e chiusura commerciale.

Reti e team: sviluppo, formazione e orientamento di reti di agenti; coordinamento di team e assegnazione degli incarichi.

Relazione con la clientela: gestione di clienti privati e aziende; consulenza su finanza, assicurazioni e affidamenti.

Analisi economico-finanziaria: controllo di gestione, report finanziari, formazione economica universitaria.

Settori: bancario e finanziario, energia, telecomunicazioni e cybersicurezza.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Agente

set 2026 – oggi

Comunicagroup Srl · Treviso

Team di consulenti specializzato in telecomunicazioni ed energia, che supporta le aziende nell'evoluzione del business con servizi e prodotti che semplificano la gestione aziendale.

- Consulenza alle imprese su telecomunicazioni, connettività, cybersicurezza ed energia.
- Analisi delle esigenze del cliente e proposta di soluzioni adeguate.

Impiegato amministrativo – Controllo di gestione

lug 2024 – set 2026

SIRAI Srl · Venezia

- Attività di controllo di gestione e creazione di report finanziari.
- Applicazione delle competenze economico-finanziarie maturate in banca a un contesto aziendale.

Executive, settore energia

feb 2019 – giu 2025

uBroker S.p.A. · Treviso

- Sviluppato e coordinato una struttura commerciale di oltre 800 agenti, curandone organizzazione, formazione e orientamento.
- Gestito il team affidato e assegnato gli incarichi, mantenendo un confronto costante con il brand sugli obiettivi di vendita raggiunti.
- Creato in autonomia un network di contatti e prospect in target e gestito la rete clienti con l'obiettivo di incrementare progressivamente il fatturato.
- Fidelizzato i clienti con strategie online e offline, pianificando appuntamenti e presentando prodotti e servizi.

Vicedirettore di Filiale (quadro bancario)

ott 2014 – gen 2020

Banca Prealpi SanBiagio Credito Cooperativo · Treviso / Villorba

- Gestione attiva della clientela privata e business.
- Consulenza su finanza, borsino e assicurazioni; gestione fidi per privati e aziende.

Vicedirettore di Filiale (quadro bancario)

nov 2004 – ago 2014

Banca di Monastier e del Sile · Olmi / Roncade

- Gestione attiva della clientela privata e business per quasi dieci anni.
- Consulenza su finanza, borsino e assicurazioni; gestione fidi per privati e aziende.

Impiegato bancario

mar 1999 – ott 2004

Veneto Banca · Pederobba

- Sportello e back office (circa un anno), poi attività su finanza, borsino e assicurazioni.

FORMAZIONE

Laurea in Economia e Commercio – Alma Mater Studiorum – Università di Bologna, 1998 · Votazione 93/110**Diploma di Liceo Scientifico** – Istituto G. Parini, Mestre (VE), 1990**LINGUE**

Italiano: madrelingua · **Inglese:** B1 (intermedio)

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del Regolamento UE 2016/679 (GDPR).