

# Giancarlo Silvano

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

- Da ott. 2020 **Responsabile Sviluppo e Supporto Reclutamento Agenzie** presso **Sara Assicurazioni s.p.a.**
- mag. 2017 – set. 2020 **Responsabile Marketing e Sviluppo Vendite** presso **CF Assicurazioni s.p.a.** (Gruppo Tecnocasa).  
Principali responsabilità:
- gestione del sistema di offerta e della sua evoluzione attraverso lo sviluppo di nuovi prodotti (Danni e Vita);
  - analisi del mercato e del posizionamento competitivo;
  - definizione del piano e degli strumenti di comunicazione (online e offline) per il rafforzamento del brand;
  - realizzazione di strumenti e iniziative di supporto alle reti distributive per il raggiungimento degli obiettivi commerciali assegnati;
  - creazione e gestione di canali di vendita diretta tramite telefono/web;
  - definizione e monitoraggio del piano commerciale su tutti i canali di vendita (Banche, Agenti, Mediatori Creditizi);
  - coordinamento del team dedicato al supporto commerciale della rete di vendita;
  - attivazione e gestione di nuove partnership e degli accordi distributivi con Banche e Reti di Vendita strutturate.
- mag. 2016 – mag. 2017 **Product Marketing Manager** presso **Gruppo Assicurativo Poste Vita**.  
Gestione delle attività e delle iniziative di marketing finalizzate allo sviluppo dell'offerta Danni, in particolare:
- predisposizione del piano di marketing e del piano prodotti;
  - attività di ricerca e sviluppo sulla gamma prodotti;
  - monitoraggio della competitività dell'offerta rispetto al mercato e dell'adeguatezza del catalogo rispetto alle esigenze dei diversi cluster di clientela;
  - coordinamento delle attività propedeutiche al lancio di nuovi prodotti e progetti;
  - pianificazione e gestione delle iniziative commerciali finalizzate alla customer retention e allo sviluppo del new business;
  - supporto all'ufficio formazione per pianificare e realizzare interventi di training sulla rete degli uffici postali.
- dic. 2014 – apr. 2016 **Responsabile Sviluppo Offerta Danni** presso **Sara Assicurazioni s.p.a.**  
Pianificazione, coordinamento e gestione di tutte le attività riguardanti l'analisi della concorrenza, lo sviluppo e il lancio di nuovi prodotti e l'implementazione di iniziative commerciali finalizzate alla customer retention e allo sviluppo del new business.
- feb. 2007 – nov. 2014 **Product Manager** presso **Sara Assicurazioni s.p.a.**  
Attività di analisi del mercato e della concorrenza, supporto al processo di definizione e lancio di nuovi prodotti, gestione delle iniziative di marketing, elaborazione di report sull'andamento del business, gestione di una community per i top client, supporto alla rete commerciale nell'implementazione di azioni mirate allo sviluppo e alla gestione del portafoglio.
- lug. 2006 – gen. 2007 **ERG Petroli s.p.a.**, direzione finanza e amministrazione.  
Attività di analisi contabile, supporto alla redazione del bilancio d'esercizio e all'elaborazione di report gestionali.

- gen. 2006 – giu. 2006 **Johnson & Johnson Medical**, area finance.  
Implementazione di procedure di accounting analysis secondo i principi contabili nazionali e US GAAP, analisi dati gestionali, attività di reporting.
- gen. 2005 – mag. 2005 **Business Analyst** presso **Business Integration Partners (BIP)**, società di consulenza direzionale.  
Progetto seguito: “Riorganizzazione dei servizi operativi” di uno dei principali operatori italiani nella gestione dei servizi ambientali.

## **ISTRUZIONE**

- ott. 2010 – apr. 2011 **Scuola Superiore Sant'Anna** di Studi Universitari e di Perfezionamento.  
Corso di alta formazione "**Marketing e Distribuzione di Prodotti Assicurativi**".
- mag. 2005 – dic. 2005 **Master di sviluppo economico sul terziario avanzato**, accreditato ASFOR secondo il modello *General Management*, presso l'**Istituto G. Tagliacarne** (Fondazione Unioncamere) vincitore della borsa di studio offerta dal *Corriere della sera*.  
ott. 2005 – dic. 2005 **Business plan** per il lancio di un nuovo prodotto per conto di una società di assicurazioni
- set. 2000 – dic. 2004 **Università degli studi di Bari**,  
Laurea quadriennale in Economia e Commercio.  
Voto: 110/110 e lode.
- giu.2004 – ago. 2004 **University of Malta**,  
Vincitore della borsa di studio erogata dal Ministero degli Affari Esteri
- apr. 2003 Abilitazione all'esercizio dell'attività di **promotore finanziario**

## **CONOSCENZE LINGUISTICHE**

Inglese: Fluente  
Francese: Scolastico

## **CONOSCENZE INFORMATICHE**

Padronanza del pacchetto office (Excel, Access, Power Point, Word), SAS (software per l'elaborazione statistica dei dati) e di SAP (modulo R3)

## **ALTRO**

Redattore di contenuti sul business assicurativo per conto dell'Associazione di Marketing e Cultura Assicurativa (AMCA).

Esperienza didattica in corsi e seminari sul marketing assicurativo (di seguito alcune esperienze: AIFIn, Associazione Italiana Financial Innovation, Workshop “Strategie e innovazioni nel mercato danni retail e protection”, aprile 2018 – Università La Sapienza, Corso di Laurea Scienze Aziendali, Seminario “Il Marketing Assicurativo”, dicembre 2019 - Università La Sapienza, Master Ba.Fi. Edizione 2019-2020, docenza “Marketing dei servizi nelle imprese di assicurazione. Marketing Mix, Customer Centricity e Trade Marketing”).

Autorizzo il trattamento dei miei dati ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e dell'art. 13 GDPR 679/16.