



GIUSEPPE RIBOLI

Informazioni personali

Giuseppe Riboli

Via Carrebbio, 41/b
25064 Gussago

Data di nascita: 07-02-1963

Luogo di nascita: Brescia

P.I. 03227250176

Tel 3927213487

e-mail: riboliriboli@gmail.com

Titolo di studio

Perito Agrario maturità conseguita presso "I.T.A.S. Giuseppe Pastori" di Brescia nel 1982 - 48/60.

Iscritto all'Albo Unico Nazionale dei Promotori Finanziari con delibera numero 7900 del 22-03-94.

Master in Economia e Gestione Immobiliare, Università & Impresa Brescia 2005/2006.

Esperienze professionali

- dal 1982 al 1989, Perito Agrario presso l'azienda di famiglia.
- dal 1988 al 1991, Perito Agrario presso la "Cooperativa Agricola Pievedizio" comune di Mairano- Brescia.
- dal 1991 al 1993, responsabile di agenzia "Alleanza Assicurazioni"
- dalla fine del 1993 a fine 2007 Promotore Finanziario, con ruoli manageriali e responsabile di filiale, presso Area Banca S.p.a, poi Bipelle.net gruppo Banca Popolare Italiana e a seguire Banca Network Investimenti.
- dal 2007 al 2009 Direttore Commerciale presso la Società Immobiliare Veni Vidi Vici Srl.

Giuseppe Riboli
Via Carrebbio 41/b, 25064 Gussago
riboliriboli@gmail.com tel. 3927213487



- dal 2009 al 2010 Direttore Generale presso la Società Immobiliare Magum Reale Estate – Lugano.
- dal 2010 al 2013 Consulente finanziario-commerciale in società del settore impiantistica ed energie rinnovabili.
- dal 2013 al 2022 responsabile finanziario-commerciale in società dedicate alla consulenza aziendale.
- Dal 2020 Direttore Commerciale presso Multiply Spa

Iter formativo

- nel 1994 ho sostenuto l'esame da Promotore Finanziario
- dal 1994 ho frequentato i corsi interni di Area Banca S.p.a relativi alla formazione tecnica, riguardante gli strumenti finanziari del mercato nazionale ed internazionale.
- dal 1994 al 2001 seminari obbligatori organizzati dall' A.N.A.S.F.
- dal 1994 ad oggi ho frequentato e frequento corsi e seminari finalizzati allo sviluppo delle competenze tecniche in ambito finanziario ed immobiliare e delle capacità relazionali per la gestione delle risorse umane.
- dal 1996 ho approfondito le competenze attraverso una formazione specifica per la:
 - gestione dei gruppi
 - gestione dei conflitti
 - ars oratoria
 - organizzazione, programmazione, pianificazione
 - sviluppo di reti commerciali nelle varie tipologie
 - creazione reti network marketing
- dal novembre 2005 al novembre 2006 ho frequentato il "Master di Economia e Gestione Immobiliare", Università & Impresa, presso l'ISFOR 2000 di Brescia.
- dal dicembre 2007 al dicembre 2008 ho aderito al programma di formazione manageriale, per la costruzione e gestione di reti commerciali presso la T-Holding Formazione, società incaricata dal gruppo "Veni Vidi Vici Real Estate", per la formazione e creazione del Team direzionale del gruppo aziendale.



- Dal 2008 ho partecipato alla formazione obbligatoria in ambito finanziario ed assicurativo mantenendo un aggiornamento costante del settore finanziario, fiscale e della consulenza aziendale generale.

Carriera

- dal 1993 al 2006 Promotore Finanziario, ora Consulente Finanziario.
 1. dal 1994 al 1996 incaricato per lo sviluppo, la gestione ed il coordinamento di dei promotori finanziari.
 2. dal 1996, entro a far parte dello staff manageriale con mansioni di selezione, acquisizione e formazione di nuovi collaboratori nonché della pianificazione delle attività di marketing, partecipando a tutti gli incontri di “confronto” a livello nazionale con i manager del gruppo per lo sviluppo e l’applicazione di nuove strategie per la crescita della rete dei promotori.
 3. dal 1998, partecipo attivamente al programma di sviluppo del progetto definito “multicanalità”, che prevedeva l’integrazione delle attività prettamente bancarie con le attività assicurative ed immobiliari.
 4. dal 2001 al 2006, direttore della filiale “Area Banca S.p.a” di via San Rocchino, Brescia, incaricato per la selezione, reclutamento e formazione di Promotori Finanziari per l’area nord-est della Lombardia.
- nel dicembre 2007 promuovo ed entro a far parte dell’assetto societario del progetto “Veni Vidi Vici Real Estate” ed oltre a svolgere attività direzionale ho attivamente coordino la struttura commerciale dell’area Nord. “Veni Vidi Vici Real estate” si propose al mercato Italiano come referente per investimenti immobiliari all’estero; Dubai, Montecarlo, Kenia.
- da marzo 2009 a dicembre 2010 ho svolto da dipendente, per la società “Magum Real Estate”, con sede in Svizzera a Lugano, il ruolo di Direttore Generale a tempo, per la gestione dello start up della rete commerciale in Italia. Avviata la struttura commerciale del gruppo e su incarico dello stesso, mi sono dedicato alla ricerca e selezione dei progetti immobiliari in Europa.
- dal gennaio 2010 al 2015 a seguito della crisi del settore immobiliare o svolto attività di consulente tecnico commerciale indipendente nel settore finanziario e delle energie rinnovabili.



- dal settembre 2015, Presidente di Attiva Studi Integrati Srl e di Zelit & Partners Srl entrambi società di Consulenza Aziendale.
- dal 2017 ho ricevuto il mandato da Consulente Finanziario da Valori & Finanza Sim.
- Dal 2020 iscritto sezione OAM in qualità di mediatore creditizio operativo in Multiply spa.

Esperienze estero

dal 2007 al 2011 nell'ambito dell'assistenza e della consulenza commerciale alla rete del gruppo "Veni Vidi Vici Real Estate" e "Magum Real Estate" ho maturato un'importante esperienza negli Emirati Arabi (Dubai), Svizzera, Kenia, Romania, Croazia, Lettonia.

Attitudini

La predisposizione naturale è quella commerciale e nella gestione dei rapporti con potenziali partner e collaboratori. La corretta gestione dei rapporti interpersonali mi hanno sempre consentito di ottenere ottimi risultati nella creazione e gestione di Gruppi di lavoro, focalizzati sui risultati.

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base art. 13 del D. Lgs. 196/2003.

Gussago 29-01-2023

Giuseppe Riboli
