



# LUCA PREVITALI

SALES AREA MANAGER

## PANORAMICA

MI RIVOLGO AD AZIENDE CHE SI  
OCCUPANO DI SALES B2B ,  
PRIVATE BANKING - FINANCE – SIM

## PROFILO

ESPERIENZA VENTENNALE NELLA  
VENDITA B2B SETTORE PACKAGING

CONSULENTE FINANZIARIO/BROKER  
(BARCLAYS/UNICREDIT/KIRON)  
E PROMOTORE FINANZIARIO  
(FINECO BANK).

SVILUPPO DI UN TRADING SYSTEM  
BASATO SU ALGORITMI MIEI

## SOFT SKILLS

EMPATIA, LEADERSHIP; POLIEDRICO  
DETERMINATO AI RISULTATI, CREATIVO

## LINGUE STRANIERE

INGLESE: livello B1

## ALTRO SU DI ME

meditazione - trading system

## DATA DI NASCITA

24/01/1977

## ISTRUZIONE / ABILITAZIONI

- Iscrizione all'albo dei promotori finanziari , delibera CONSOB 15684 del 19/12/2006
- Iscrizione Enasarco 8993378
- BORSA DI STUDIO FIDEURAM per il MASTER TALENT GARDEN "DIGITAL RESKILLING E DATA ANALISYS"
- Specializzazione post-diploma in utilizzo di software gestionale e di servizio
- Master di marketing e tecniche di vendita ( PSS3 ) presso la Xerox Business School
- Corso di metodi di vendita ( PNL , CRAaC , ecc. ) con il Dott. Toson
- Diploma di maturità scientifica 05/1996

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

- **AREA MANAGER FORMBAGS S.P.A. dal 09/1999 al 06/2021**  
FATTURATO ZONA BS/BG DA 150.000 € A 2.500.000 € (PRE-COVID) –  
SETTORE PACKAGING
- **PROMOTORE FINANZIARIO FINECO BANK** 2008-2010– INVESTIMENTI
- **FINANCIAL PROMOTER BARCLAYS BANK PLC** 2008 – MUTUI
- **PROMOTORE FINANZIARIO UNICREDIT** 2006-2007– MUTUI/PRESTITI

## COMPETENZE DIGITALI

EXCEL	90%
SQL	40%
DATA STUDIO	40%
TABLEAU	40%
OPEN REFINE	40%