

*Fabio dott. RONCO*  
**Via Marcello Candia, 64 - Parco ILVA**  
**80125 - Napoli**  
**Mobile (+39) 329 626 4275**  
**Home (+39) 081 036 16 86**  
**E - mail: dott.fabioronco@gmail.com**  
**PEC: dott.fabioronco@pec.it**

---

#### **Dati anagrafici**

Nato a Napoli il 25 aprile 1970  
Milite assolto - "Lancieri di Montebello" Roma  
Coniugato  
Figli: due

---

#### **Studi**

- Dottore Commercialista iscritto all'albo dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili per la circoscrizione del Tribunale di Nola al n. 1199/A con anzianità dal 25 marzo 2014;
- Abilitazione professionale per l'esercizio della libera professione di Dottore Commercialista conseguita presso l'Università degli studi di Napoli "Parthenope" avendo superato l'esame di stato nella seconda sessione anno 2012.
- Corso di specializzazione post - lauream in "Marketing Management Mercati dei Servizi" presso la SDA BOCCONI - Scuola di Direzione Aziendale dell'Università Commerciale Luigi Bocconi - di Milano ottobre 2001.
- Corso di specializzazione post - lauream in "Basic Marketing" presso l'ISTUD - Istituto Studi Direzionali - di Stresa (Verbania) dicembre 2000.
- Laurea in Economia e Commercio conseguita presso l'Università degli Studi di Napoli "Federico II" nell'Anno Accademico 1998/1999 con voto 106/110.
- Diploma di Maturità Scientifica conseguito presso il Liceo Scientifico "A. Labriola" di Napoli nel 1998 con voto 54/60.
- Attestato di lingua inglese - americano conseguito presso la Scuola "University of La Verne", livello advanced - conversation, settembre '89 - settembre '91 Napoli, *Regional Headquarters, Allied Forces Southern Europe*.

---

#### **Qualifiche**

- Corso di formazione professionale in "Master in Finanza Operativa" della durata di 6 mesi tenuto da Leanus in collaborazione con inFinance e Milano Finanza - Napoli 2022
- Corso di formazione professionale "The Seven Habits of Highly Effective People" della durata di giorni 2 per Wind Telecomunicazioni S.p.A. tenuto da Cegos centro di formazione aziendale del gruppo Cegos - Milano marzo 2012.
- Corso di formazione professionale "Analisi Competitiva" della durata di giorni 3 per Wind Telecomunicazioni S.p.A. tenuto da Sfera centro di formazione aziendale del gruppo Enel - Roma maggio '04.
- Corso di formazione professionale "Project Management avanzato" della durata di giorni 2 per Wind Telecomunicazioni S.p.A. tenuto da Sfera centro di formazione aziendale del gruppo Enel - Roma marzo '03.
- Corso di formazione professionale "Project Management base" della durata di giorni 3 per Wind Telecomunicazioni S.p.A. tenuto da Sfera centro di formazione aziendale del gruppo Enel - Roma ottobre '02.
- Corso di formazione professionale "Infocom Knowledge" della durata di una settimana per Wind Telecomunicazioni S.p.A. tenuto dalla Between ICT Brokers - Roma giugno '02.
- Corso di formazione professionale sul "Merchandising" della durata di 2 giorni per la Wind Telecomunicazioni S.p.A. tenuto dalla SDA BOCCONI - Scuola di Direzione Aziendale dell'Università Commerciale Luigi Bocconi - Milano marzo '02.
- Corso di formazione professionale della durata di giorni 2 per la Wind Telecomunicazioni S.p.A. tenuto dalla Scuola Superiore di Telecomunicazioni G. Reiss Romoli di L'Aquila sulla struttura, le architetture, i servizi della telefonia fissa, mobile e la rete internet - Napoli gennaio '01
- Preso parte ai seguenti "Workshop" presso la sede dell'Unione degli Industriali di Roma organizzati dalla Metaconsulting S.r.l. - Formazione Aziendale e Consulenza Direzionale - per l'ADICO (Associazione Italiana Direttori Commerciali e Marketing Manager):
  1. 06 luglio 2000 "Il Marketing e la Comunicazione dei Punti Vendita".
  2. 12 luglio 2000 "Strategie di Efficace Comunicazione"
- Corso di formazione professionale della durata di giorni 30 per la Wind Telecomunicazioni S.p.A. volto ad acquisire le seguenti conoscenze: orientamento e servizio al cliente, team working, problem solving, marketing implementation, contabilità di base, tecniche di comunicazione, gestione risorse umane, dirette - Roma aprile '99.
- Corso di formazione professionale di Marketing & Sales Implementation e Customer Care Service per la Thomas Cook Italia Ltd. della durata di 10 giorni - Napoli novembre '98.

---

#### **Esperienze professionali**

Da febbraio 2021 a dicembre 2022 Rappresentante Legale, socio fondatore e Ceo della Start Up Innovativa Centro Studi Agevola S.r.l. società di consulenza finanziaria e rating advisory. Società attiva ed operante in convenzione con i primari enti ed intermediari finanziari, Confidi ed enti pubblici svolgendo un ruolo di primo piano nella consulenza finanziaria strategica d'impresa e rappresentando un valido e serio punto di riferimento per i Finanziamenti Ordinari e Agevolati concernenti tutte le operazioni d'acquisto di macchinari, impianti, attrezzature ed immobiliari rivolte ai settori del

commercio, del turismo, dell'artigianato e dell'industria al fianco delle piccole e medie imprese offrendo loro una partnership d'alto livello ed elevato standard.

Da maggio 2018 Tutor iscritto al n° 297 dell'Ente Nazionale per il Microcredito. Ente pubblico non economico che esercita importanti funzioni in materia di microcredito e microfinanza, a livello nazionale ed internazionale. Come: promozione, indirizzo, agevolazione, valutazione e monitoraggio degli strumenti microfinanziari promossi dall'Unione Europea e delle attività microfinanziarie realizzate a valere sui fondi comunitari; monitoraggio e valutazione delle iniziative italiane di microcredito e microfinanza; promozione e sostegno dei programmi di microcredito e microfinanza destinati allo sviluppo economico e sociale del Paese, nonché ai Paesi in via di sviluppo e alle economie in transizione.

Da marzo 2015 membro in qualità di Socio ordinario dell'AIRA – Associazione Italiana Rating Advisory.

Da luglio 2013 membro della Commissione Finanziamenti presso ODEC Nola (NA).

Da dicembre 2011 inserito nel Consiglio d'Amministrazione di Cooperfin S.p.A. con delega alla Direzione Commerciale con la responsabilità di assicurare il conseguimento del desiderato posizionamento competitivo della Società nell'ambito dei piani aziendali di ciascun business gestito e garantire il margine di contribuzione concordato o definito. Dimissionario settembre 2013.

Da maggio 2011 referente Italia per la gestione dei leasing strumentali ed immobiliari per ASSIMEA (Associazione a sostegno delle Imprese).

Da settembre 2008 referente per la gestione dei rapporti con gli istituti di credito e Confidi per l'ASSO ARTIGIANI IMPRESE di Caserta.

Da gennaio 2006 Rappresentante Legale e socio fondatore della MEDIAZIONI S.r.l. società di consulenza finanziarie e di mediazione creditizia. Società attiva ed operante in convenzione con i primari istituti bancari, enti ed intermediari finanziari, Confidi ed enti pubblici svolgendo un ruolo di primo piano nella consulenza finanziaria d'impresa e nell'intermediazione creditizia rappresentando un valido e serio punto di riferimento per i Finanziamenti Ordinari e Agevolati concernenti tutte le operazioni d'acquisto di macchinari, impianti, attrezzature ed immobiliari rivolte ai settori del commercio, del turismo, dell'artigianato e dell'industria al fianco delle piccole e medie imprese offrendo loro una partnership d'alto livello ed elevato standard.

Da luglio '06 ad oggi Credit Manager Italia all'interno della Direzione Amministrazione Finanza e Controllo di Wind Telecomunicazioni S.p.A del Gruppo ORASCOM TELECOM HOLDING nell'ambito della funzione Credit Management Corporate e Distribution Channel con la responsabilità di affidare nuovi partners potenziali, garantire la minimizzazione del rischio credito per le tipologie di clientela di competenza, gestire le attività funzionali alla prevenzione delle frodi, al credit ckecking, nonché alla minimizzazione dei tempi di incasso del credito ed al suo recupero, report alle strutture fiscali e di bilancio e reporting del progress fatturato.

Da marzo '05 a giugno '06 Channel Manager sul Canale D.D./D.O. Inbound Sales Canali Moderni nell'ambito della Funzione Commerciale Consumer di Wind Telecomunicazioni S.p.A. - Direzione e Coordinamento di Enel S.p.A – Area Sud.

All'interno di tale funzione mi è stato affidata la responsabilità definire le strategie di sviluppo del canale distributivo moderno e gli accordi con le nuove insegne; definire il commissioning e i sistemi di incentivazione; definire e gestire i canvass di vendita a livello nazionale; definire le performance dei canali di vendita sui diversi prodotti/servizi ed il piano di commercializzazione, monitorandone l'avanzamento e gli eventuali scostamenti; definire le attività di comunicazione sui punti vendita nell'area di mia competenza.

Da dicembre '04 a febbraio '05 inserito nel gruppo Sales Administration nell'ambito della Funzione Commerciale Consumer di Wind Telecomunicazioni S.p.A. - Direzione e Coordinamento di Enel S.p.A – Area Sud.

All'interno di tale funzione ho curato la gestione del credito dei canali di competenza con un'attività a supporto di monitoring e reporting dei dealer di area nonché il data entry degli ordini e dei relativi reclami, attraverso attività operative a livello locale relative alla gestione dei fidi e alla fatturazione, sulla base delle linee guida fornite dalla Direzione Operativa Customer Care & Billing e dall'unità Logistics della Direzione Operativa Telco.

Da ottobre '01 a dicembre '04 inserito nel gruppo Inbound Sales Support nell'ambito della Funzione Commerciale Consumer di Wind Telecomunicazioni S.p.A. di - Direzione e Coordinamento di Enel S.p.A – Area Sud.

All'interno di tale funzione ho avuto il compito di implementare le attività di marketing e di identificare nuove opportunità di sviluppo sulla base delle guidelines fornite dalla Business Unit Consumer attraverso lo studio del mercato locale e della concorrenza ed attraverso analisi di geomarketing prendendo parte alla predisposizione delle azioni promozionali e di sviluppo delle nuove strategie per i target di riferimento gestendo le iniziative di comunicazione coordinandomi con la Direzione External Relations. Svolgo inoltre per la Direzione Vendite un'attività di supporto del sales, in un'ottica di presidio e gestione del canale inbound e outbound in qualità di channel manager.

Da agosto '00 a settembre '01 inserito nel gruppo Dealer Support Sales nell'ambito della Funzione Commerciale Consumer di Wind Telecomunicazioni S.p.A. - Direzione e Coordinamento di Enel S.p.A – Area Sud.

All'interno di tale funzione ho svolto attività di supporto del canale distributivo dei dealer nella diagnosi e risoluzione delle problematiche tecniche, procedurali e amministrative, nonché nella attuazione della formazione riguardo alle caratteristiche tecnico - commerciali dei prodotti/servizi di Wind Telecomunicazioni S.p.A., delle società del Gruppo e dei sistemi informativi di supporto.

Da febbraio 1999 a luglio 2000 Addetto al Call Center di Wind Telecomunicazioni S.p.a. Direzione e Coordinamento

di Enel S.p.A. - Italia

Ho svolto presso la società indicata le mansioni tipiche del consulente di Customer Care: attivazioni, variazioni sui contratti, gestione on line delle problematiche dei clienti acquisiti e informazioni tecnico - commerciali per i clienti prospect.

Da settembre '98 a febbraio '99 *Impiegato*, Thomas Cook Italia L.t.d. presso l'Aeroporto Internazionale di Capodichino, Napoli.

Ho svolto presso la società indicata le funzioni di addetto al Servizio di Cambiavaluta e Responsabile Sviluppo Mercato.

Da luglio '96 a settembre '96, *Consulente operativo*, *Help Company S.r.l.*, Roma.

Ho svolto per la menzionata società un rapporto di collaborazione con il compito di gestione della movimentazione degli autoveicoli Omnitel pronto Italia S.p.A. direzione territoriale II° Nord Est sede di Padova.

Nel settembre 1995 *Interprete accompagnatore*, *troupe televisiva CNN*.

In occasione della guerra in Bosnia Erzegovina ho collaborato per 15 giorni con una troupe televisiva della CNN.

---

### **Lingue straniere**

- Ottima conoscenza della lingua inglese scritto - parlato.
- Buona conoscenza della lingua spagnola scritto- parlato.

---

### **Conoscenze informatiche**

Ottima conoscenza del sistema Microsoft Office in ambiente Windows: Word, Excel, Access, PowerPoint e Internet.

Buona conoscenza del sistema applicativo SAP per la gestione del credito.

---

### **Interessi e attività**

- Socio ordinario AIRA – Associazione Italiana Rating Advisory. Associazione - indipendente, apartitica e senza scopi di lucro – il cui scopo è promuovere e sviluppare in maniera autorevole, strutturata e continuativa l'attività professionale di Rating Advisory e Pianificazione Finanziaria in Italia e la figura del Dottore Commercialista specializzato, realizzando un Network di Consulenti con eccellente professionalità e specializzazione presente sull'intero territorio nazionale.
- Free lancer per i portali [www.aziendenews.it](http://www.aziendenews.it) e [www.manager.it](http://www.manager.it) con i quali ho collaborato per la pubblicazione di articoli dedicati a temi di carattere aziendale e manageriale.
- Consulente finanziario e mediatore creditizio - iscrizione Albo Ufficio Italiano Cambi n° 40801 - volto al development dei prodotti finanziari offerti: leasing, mutui, Legge 1329/65 c.d. Sabatini, finanza agevolata.
- Settori d'interesse: marketing e vendite, pubbliche relazioni, comunicazione.
- Hobby: tennis, vela e fotografia.
- Letture nel campo del marketing operativo e strategico, finanza, economia aziendale e comunicazione.
- Disponibilità a trasferimenti o trasferte di lavoro in Italia e all'estero.

Si autorizza il trattamento dei dati personali ai sensi della normativa attualmente in vigore (art.13 del D.lgs. 196/2003)

**Napoli, 22/02/2023**