

SIMONA CANGI

Curriculum Vitae

STUDI

2000

Laurea in Economia e Commercio

Facoltà di Economia e Commercio
“Luiss Guido Carli” di Roma Tesi
dal titolo: “Il Collegio Sindacale nelle
società quotate e non”.
Relatore Prof. Mario Sica

Dati anagrafici

Nome: Simona
Cognome: Cangi
Nato a: Roma
Il 30-04-76
Nazionalità: Italiana
Stato civile: coniugata

Residenza

Via D.Cimarosa n°3 00198 Roma
Telefono 392/1301430
E mail: simonacangi53@gmail.com

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Febb 2017

Area Manager

E' Responsabile gerarchico di 100 FTE di cui 15 Filiali e 1 Centro Small Business, definisce e comunica con chiarezza gli obiettivi; si impegna a perseguire il raggiungimento degli obiettivi; organizza pianifica l'attività controlla e valuta le performance dell'Area analizza il mercato di riferimento e l'Aumento delle quote di mercato nel territorio in cui opera e rispetto competitors; sviluppa politiche commerciali per i diversi segmenti –Mass Market-Affluent-Small Business; si occupa della formazione delle risorse scegliendo tecniche di gruppo nel caso di sviluppo competenze tecniche o individuali per aumentare soft-skills come il coach-mentore-cultura del feedback-ascolto attivo; analizza i dati qualitativi rischi dell'Area e ne verifica il raggiungimento tenendo sotto controllo Sconfini-Past Deu- Expected Loss-lavora in sinergia con le Fabbriche prodotto Leasing-Factoring-My Agent Cessione del Quinto.

Crea un ambiente di fiducia e motivante, supportando i propri colleghi nel raggiungimento degli obiettivi; Senior Coverage con i principali stakeholders di riferimento.

sett. 12- lug. 15

Risk Manager - Responsabile del Credito Commerciale,

Si occupa di gestire e adottare le politiche dei crediti commerciali per prevenire il rischio d'insolvenza e definire modalità di recupero più efficaci. Analizza e valuta i criteri della gestione aziendale per misurare le capacità del cliente di far fronte ai propri obblighi di pagamento. Ha poteri deliberativi su grandi deal (oltre 50 mln GDA). Agisce con tutte le strutture del Risk Management.

Dicembre 2015

Azienda Speciale Camera Arbitrale CCLAA di Roma – Consigliere

sett/10-sett/12

Vice Area Manager Area Commerciale Roma Provincia Nord Unicredit S.p. A

E' Responsabile funzionale 450 fte, suddivisi tra retail e corporate; nello specifico 11 Distretti, 44 filiali e 1 centro Corporate

Si occupa delle strategie commerciali delle strutture e risorse dell'Area.

Gestisce il processo di pianificazione per il raggiungimento degli obiettivi di budget. Supporta la rete attraverso azioni commerciali pianificate con la Direzione e azioni formative mirate.

Ha obiettivi specifici su performance commerciali.

SIMONA CANGI

Curriculum Vitae

apr/09-sett/10

Controlla la qualità del credito e monitora i progressi delle unità operative rispetto al target atteso. Senior Coverage sui principali clienti dell'Area.

Responsabile Retail Area Commerciale Roma Centro Unicredit S.p.A

E' Responsabile funzionale di 350fte in ambito retail; nel dettaglio 10 Distretti e 3 Centri Small Business.

Si occupa delle strategie dei programmi e dei processi dell'Area Retail Banking.

novembre/08-apr/09

Direttore di Distretto Area Roma Parioli presso Unicredit S.p.A

E' Responsabile del Territorio con 4 filiali, 1 Centro Small Business e 30 risorse.

Si occupa della vendita dei prodotti Retail ed è responsabile del raggiungimento degli obiettivi di vendita. Controlla le filiali e garantisce il corretto funzionamento e operatività. E' responsabile delle risorse, supporta la loro attività tramite formazione e attività di coaching. Rappresenta l'azienda nel territorio ove opera, sviluppa le relazioni con gli opinion leaders. Analizza i competitor di territorio. Ha sviluppato opportunità commerciali mediante collaborazioni con Confidi di Territorio.

lug/04-novembre/08

Direttore Centro Piccole Imprese Area Roma Centro Unicreditbanca S.p.A

Target di portafoglio gestito a livello di Centro Small Business con contropartite di ~ 7mln GDA a livello di singola società.

Si occupa della vendita di prodotti Small Business/leasing/factoring ed è responsabile del raggiungimento di obiettivi sia quantitativi che qualitativi. Partecipa al processo decisionale nell'ambito delle vendite e nel conseguimento del MBO sia sul piano individuale che sul gruppo.

E' Responsabile dei risultati e della gestione del Team e dei rapporti con i clienti. Approva i business Case nel suo ambito di competenza e funge da punto di contatto per i venditori, i dealer, i clienti e la Banca.

Analizza e valuta le opportunità e i rischi del territorio. Ha sfruttato le opportunità commerciali tramite sinergie con le filiali operanti nell'Area di riferimento.

lug/02-lug/04

Direttore di Filiali. Unicreditbanca S.p.A

Ha ricoperto il ruolo del Direttore di Filiale nelle zone di Roma Nord partendo dalla gestione di un gruppo di lavoro di 10 unità..

I suoi compiti principali erano:

- Raggiungere il budget assegnati
- Gestire e valutare le risorse
- Verificare attività nell'erogazione del credito al consumo
- Crescere in termini di stock clienti della propria unità lavorativa
- Massimizzare la propria struttura in termini di profittabilità
- Lavorare in team

lug/00-lug/02

Consulente Small Business Credito Italiano

Consulente famiglie e privati Credito Italiano

SIMONA CANGI

Curriculum Vitae

LINGUE E CONOSCENZE INFORMATICHE

Lingue	Inglese: Buona conoscenza della lingua, sia scritta che parlata
Conoscenze informatiche	Ottima conoscenza dei programmi Windows XP (Word, Excel, Power Point,)

CORSI E SPECIALIZZAZIONI

- Corso di Finanza - “Certificato Tradinglab”- SDA Bocconi
- Corso sulla gestione e formazione del personale -“Leadership For Result”
- Corso Crediti -“Certificato Competenze Creditizia” SDA Bocconi School of Management

INTERESSI PERSONALI

Viaggi, lettura, musica. Sport: nuoto, palestra, pre pugilistica