

CURRICULUM VITAE

DATI PERSONALI

Nome e Cognome: **Gabriele DONVITO.**

TITOLI PROFESSIONALI

- Iscrizione all'Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Firenze al n. 1626, già iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti di Firenze al n. 1320
- Iscrizione al Registro dei Revisori Contabili presso il Ministero della Giustizia al n. 132353
- Iscrizione all'Albo dei Consulenti Tecnici del Tribunale di Firenze al n. 8139
- Docente a contratto per conto dell'Università degli Studi di Firenze

ISTRUZIONE

- Laurea in Economia e Commercio – Indirizzo Aziendale – Facoltà di Economia e Commercio - Università degli Studi di Firenze – A.A. 93/94 – votazione 100/110 – Titolo della tesi in Marketing: “*La distribuzione dell'automobile in Italia*”;
- Diploma di Maturità Scientifica – Liceo Scientifico “Scuole Pie Fiorentine” – votazione 58/60.

CONSULENZE IN MARKETING E GESTIONE DI IMPRESA

- Consulenza per formazione della Forza Vendita e del Personale di Contatto alla società MAINA SpA – Distributrice di ricambi auto in Toscana e Umbria, 2009 e 2010;
- Studio di fattibilità per lo sviluppo di una centrale di trigenerazione per l'Area di Novoli, promossa da INSO per il costruendo Palazzo di Giustizia ed il Polo Universitario, 2009.
- Analisi di mercato e del settore distributivo riguardante il settore dell'autocaravan promosso da Regione Toscana per valutare gli impatti della crisi sul distretto Toscano della Val d'Elsa-Val di Pesa, 2009.
- Caglia & Lazzeri Associati – Scandicci (Fi) – Formazione della forza vendita – 2006 – 2007 -2008 -2009; impostazione e analisi del customer database 2008; realizzazione sito internet 2008; analisi del potenziale di mercato 2008
- Area Sport – Firenze – Sviluppo corner in PV - 2008
- Italia Lavoro – Roma – Programma di realizzazione PV per imprese artigiane consorziate - 2008
- CNA Lucca – Definizione degli strumenti di marketing nell'ambito del settore dell'Autotrasporto - 2006
- Cooperativa Sociale Paideia – Pisa – Piano di sviluppo triennale - 2005
- Coop Siena Viva – Siena -Analisi della domanda e definizione dei segmenti di sviluppo del servizio mussale e di guida turistica - 2005
- Labios Srl – S.Giuliano Terme (Pi) – Definizione standard qualitativi di servizio e programma promozionale su segmenti particolari - 2005
- ILCO 2000 – Firenze – Piano di Customer Care e Sviluppo servizi - 2005

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Dicembre 2006 - Oggi

Studio Autonomo – Consulente aziendale in Marketing, Controllo di Gestione; Dottore Commercialista e Revisore Contabile.

Iscritto nell'elenco dei Consulenti Tecnici del Tribunale di Firenze.

Luglio 2004 – Novembre 2006

Studio Fazzini e Associati – Durante questo periodo ho fatto parte dello studio Fazzini e Associati come Dottore Commercialista, Revisore Contabile e Consulente Aziendale.

Giugno 2000 – Dicembre 2004

Donvito Salvatore & C. S.a.s. - Responsabile finanziario e amministrativo.

Gennaio 2004 – Maggio 2004

Studio Boni – Collaborazione come Dottore Commercialista

Settembre 2000 Dicembre 2003

Studio Boni – Durante questo periodo mi sono occupato di molte pratiche dello Studio relative a:

- la redazione e predisposizione di Bilanci d'esercizio di società di capitali;
- la liquidazione delle imposte e redazione delle dichiarazioni fiscali;
- operazioni straordinarie;
- valutazione di imprese;
- budget e controllo di gestione;
- piani di impresa;
- contenzioso tributario;
- partecipazione a redazione di pareri professionali;
- procedure fallimentari.

Gennaio 2000 – Giugno 2000

COSTAN S.p.A. - Gruppo ELFICOLD – COSTAN REFRIGERATION – Azienda leader nel campo della Refrigerazione Commerciale - Retail equipment – (1.200 dipendenti circa) – Dopo aver svolto le funzioni di Capo Area Vendita mi è stato assegnato l'incarico di Key account per la G.D.O. della Toscana. Le attività che ho svolto, oltre alle mansioni precedenti di Capo Area Vendite, possono così essere riassunte:

- report diretto alla Direzione Vendite Italia;
- gestione dei rapporti con i clienti;
- gestione del post-vendita;
- analisi della concorrenza;
- proposizione nella stesura degli accordi contrattuali nazionali.

Aprile 1997 – Dicembre 2000

COSTAN S.p.A. - Gruppo ELFICOLD – COSTAN REFRIGERATION – Filiale di Firenze – Capo Area Vendite per la Toscana e la provincia di Perugia con le seguenti funzioni:

- report al Capo Filiale;
- sopralluogo tecnico e predisposizione requisiti tecnici per le offerte;
- preparazione dei preventivi tecnico-commerciali;
- controllo timing delle consegne e stato di avanzamento dei cantieri;
- gestione della rete di vendita di agenzie;
- gestione eventi e mostre;
- scandaglio sul territorio e contatto potenziali clienti.

Gennaio 1996 – Aprile 1997

Concessionaria FORD di Firenze. – Responsabile Settore Vendite e Manager Finanziario con funzioni di:

- Incentivazione, gestione e formazione della forza vendita;
- Organizzazione degli open week-end e delle manifestazioni esterne;
- Gestione dei prodotti finanziari;
- Customer satisfaction management.

Aprile 1994 – Dicembre 1996

Concessionaria FORD di Firenze. – Addetto alle vendite e Responsabile della Sub-rete di Officine Autorizzate e Sub-agenzie di Vendita.

Aprile 1993 – Aprile 1994

- **Scuola di Guerra Area – Scuola di Applicazione Aeronautica Militare - Firenze.**
Sottotenente di Complemento nell'Arma Aeronautica Ruolo Servizi con incarico dapprima di inquadramento e poi di Comandante di compagnia Allievi Ufficiali di Complemento (gestione diretta del personale: oltre 80 Allievi Ufficiali).

FORMAZIONE PROFESSIONALE

- *Principi dell'arbitrato* -- Fondazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili di Firenze – Ottobre 2009
- *Diritto tributario – Convegno di studio in memoria del Prof. Luigi Rastello* – Fondazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili di Firenze – ANTI - Ottobre 2009;
- *Diritto societario – La responsabilità degli amministratori alla luce del D.Lgs. 231/2001* – Fondazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili di Firenze – UNOFORMAT - Ottobre 2009;
- *Diritto fallimentare – Concordato preventivo, concordato fallimentare ed accordi di ristrutturazione dei debiti* - Fondazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili di Firenze Ordine degli Avvocati di Firenze – Facoltà di Economia – Settembre 2009;
- *Diritto tributario – Lo scudo fiscale* – Fondazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili di Firenze – Settembre 2009;
- *Diritto societario – Costituzione e svolgimento delle riunioni degli Organi societari* – Fondazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili di Firenze – Settembre 2009;
- *Corso di Inglese Finanziario e Commerciale* – Fondazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili di Firenze – Settembre – Dicembre 2008;
- *“Il dottore commercialista e le sue responsabilità”* – Unoformat – Firenze – Dicembre 2008
- *“Rapporto tra industria e distribuzione: il caso Energizer”* Polo di Scienze Sociali dell'Università degli Studi di Firenze – Novembre 2008;
- *“La Manovra Finanziaria 2008”* – Fiduciaria Toscana – ODCFI – Firenze – Hotel Mediterraneo – Gennaio 2008;
- *“La Manovra d'estate – D.L. 81/2007 e le altre novità di periodo”* – Euroconference - Firenze – Palazzo dei congressi – Ottobre 2007;
- *“Società cooperative”* – Fondazione Dott.Commercialisti – Firenze – Ottobre 2007;
- *“Collegio sindacale”* – Fondazione Dott.Commercialisti – Firenze – Ottobre 2007;
- *“Il patto di famiglia”* – UGDC di Firenze – Università di Economia – Settembre 2007;
- *“Finanziaria 2006 e le novità di periodo”* – Euroconference - Firenze – Palazzo dei congressi – Gennaio 2006;
- *“Controllo di Gestione”* – ODCFI – Firenze – Sede Ordine – Ottobre 2005;
- *“Deontologia e ordinamento”* – ODCFI – Firenze – Sede Ordine – Maggio 2005;
- *“Dichiarazioni 2005”* – Unione Giovani Dottori Commercialisti – Firenze – Aprile 2005;
- *“Fare sistema per digitalizzare le piccole e medie imprese”* Sesa Sistemi – Firenze – Polo Scienze Sociali Università di Firenze – Marzo 2005;
- *“Dichiarazione IVA 2005”* – Euroconference – Firenze – Febbraio 2005;
- *“Le novità della finanziaria 2005”* – Euroconference – Firenze – Gennaio 2005;
- *“Seminario per la dichiarazione IVA 2005”* – Euroconference – Firenze - Febbraio 2005;
- *“Come impostare un Bilancio da Oscar”*- Ordine dei Dottori Commercialisti Firenze- Banca CR Firenze – ANDAF – 2004;

- “Archiviazione ottica” – Sistemi – Software house – 2004;
- “I programmi Fedra e Telemaco” – Camera di Commercio di Firenze - 2002;
- “Tecniche di preventivazione” – Costan Refrigeration – 2000;
- “HACCP” – Costan Refrigeration – 1999;
- “Tecniche di negoziazione” – Gruppo Galgano – 1998;
- “Idea Ford” – Half a Car – Ford Italia - 1996;
- “La sicurezza sul lavoro: L. 626/94” – Confcommercio – 1995;
- “Marketing e tecniche di vendita” – Ford Credit Plc – 1994;
- “Customer care and customer retention” – Ford Motor Company – 1988.

CORSI DI FORMAZIONE PRESIEDUTI

- Modulo “Marketing e Qualità” nell’ambito del corso “*Tecnico superiore per l’innovazione nel settore moda*” organizzato da CSL, Prato, Aprile-Giugno 2010
- Modulo “Analisi della Domanda” nell’ambito del corso “*Tecnico superiore per l’innovazione nel settore moda*” organizzato da CSL, Prato, Aprile Giugno 2010
- Lezione di Marketing relazionale e di Web Marketing nell’ambito delle lezioni del Corso in Gestione d’Impresa presso la Scuola di Scienze Aziendali, Firenze, Aprile 2010
- VIII Edizione del Modulo di Diritto Commerciale e Tributario nell’ambito del Corso “Formazione obbligatoria per agente di affari in mediazione-agente immobiliare” organizzato da CSL, Firenze, Marzo-Aprile 2010
- Modulo “Come realizzare l’innovazione” nell’ambito del corso “*Tecnico superiore per l’innovazione nel settore moda*” organizzato da CSL, Prato, Febbraio-Marzo 2010
- Modulo di Economia e Organizzazione aziendale nell’ambito del corso “*Strumenti operativi per l’organizzazione aziendale*” organizzato da Eurobic Toscana Sud, Poggibonsi (Si), Marzo-Aprile 2010;
- VII Edizione del Modulo di Diritto Commerciale e Tributario nell’ambito del Corso “Formazione obbligatoria per agente di affari in mediazione-agente immobiliare” organizzato da CSL, Firenze, Gennaio-Febbraio 2010;
- Modulo di Controllo di Gestione nel corso di “*Tecnico di Amministrazione PMI*” organizzato da IDI_Informatica, Dicembre 2009 – Gennaio 2010;
- Corso di Management Alberghiero “Management e gestione dei costi e ricavi alberghieri” organizzato da CSL, su iniziativa di APT Firenze, Novembre 2009;
- Modulo di Analisi di Bilancio nel corso di “*Tecnico di Amministrazione PMI*” organizzato da IDI_Informatica, Ottobre-Novembre 2009;
- Seminario sul Passaggio Generazionale organizzato dall’Agenzia per lo Sviluppo dell’Empolese e della Val d’Elsa – Giugno 2009;
- VI Edizione del Modulo di Diritto Commerciale e Tributario nell’ambito del Corso “Formazione obbligatoria per agente di affari in mediazione-agente immobiliare” organizzato da CSL, Firenze, Maggio-Giugno 2009;
- V Edizione del Modulo di Diritto Commerciale e Tributario nell’ambito del Corso “Formazione obbligatoria per agente di affari in mediazione-agente immobiliare” organizzato da CSL, Firenze, Gennaio-Marzo 2009;
- Corso di Formazione di Economia Aziendale per imprese di Autotrasporto c/terzi organizzato da Confartigianato Firenze – Marzo/Aprile 2009;
- Corso Universitario di Marketing, nell’ambito del Corso di Laurea in Informazione scientifica sul Farmaco – Facoltà di Farmacia – Università degli Studi di Firenze – Anno accademico 2008/2009;
- Modulo di Analisi di Bilancio nel corso di “*Tecnico di Amministrazione PMI*” organizzato da IDI_Informatica, Settembre-Ottobre 2008;

- Modulo di Gestione Commerciale e Finanziaria nell'ambito del corso professionale per Autotrasportatori merci c/terzi, organizzato da Confartis, Firenze, Ottobre 2008;
- Modulo di Comunicazione di Impresa nell'ambito del Progetto "Tecnico Superiore Commerciale Marketing nel Settore Calzaturiero" organizzato dall'Istituto Civitali con il patrocinio della Provincia di Lucca, Lucca, Giugno-Luglio 2008
- Modulo tributario relativo ad IVA e Studi di settore nell'ambito del corso professionale "Unica-Operatrici Fiscali", organizzato da Confartis, Firenze, Maggio-Giugno 2008
- Modulo di Marketing nell'ambito del corso professionale per Autotrasportatori passeggeri, organizzato da Confartis, Firenze, Maggio 2008;
- Modulo di "Sistemi avanzati di controllo di gestione" nell'ambito del Progetto Syscon, organizzato da NEWO, Firenze, Aprile – Maggio 2008;
- Modulo di Organizzazione nell'ambito del Seminario "Organizzazione e gestione della Micro-Impresa", organizzato dalla Facoltà di Scienze della Formazione di Firenze, Marzo 2008;
- Modulo di Category Management nell'ambito del corso "BCM-Business Category Manager", organizzato dal PIN, Prato – Sede Università, Marzo 2008;
- *"I costi della comunicazione"* nell'ambito del Corso "Comunicazione d'impresa", organizzato da CSL, Prato, Febbraio 2008;
- Modulo di Marketing nell'ambito del corso "Tecnico qualificato di Autofficina" organizzato da Confartigianato Firenze, Firenze, Febbraio 2008;
- Modulo di Diritto Commerciale e Tributario nell'ambito del Corso "Formazione obbligatoria per agente di affari in mediazione-agente immobiliare" organizzato da CSL, Firenze, Dicembre 2007 - Gennaio 2008;
- Seminario di tecnica di Vendita *"Dalla vendita alla gestione del punto vendita"* – Organizzato da NeWo per conto di Area Sport Srl importatore italiano di Lacoste calzature – Corvara (Bz), Dicembre 2007
- Modulo di Diritto Commerciale e Tributario nell'ambito del Corso "Formazione obbligatoria per agente di affari in mediazione-agente immobiliare" organizzato da CSL, Firenze, Giugno-Luglio 2007;
- Modulo di Economia Aziendale nell'ambito del Corso IFTS "Tecnico qualificato in Business Intelligence" con il patrocinio della Regione Toscana, della Provincia di Siena, organizzato da Eurobic, Poggibonsi (Si) Marzo-Luglio 2007
- Modulo di Marketing nell'ambito del Corso IFTS "Florence Fashion" con il patrocinio della Regione Toscana, della Provincia di Firenze, organizzato dall'Università di Firenze e Ambiente Impresa, c/o Sede CNA di Firenze, Febbraio 2007;
- Modulo di Marketing nell'ambito del Corso IFTS "Farsi Strada" con il patrocinio della Regione Toscana, della Provincia di Lucca, organizzato dall'Università di Firenze e CNA, c/o Sede CNA di Lucca, Novembre 2006;
- Modulo di Marketing Strategico e operativo nell'ambito del Corso IFTS "Tecnico superiore commerciale per il marketing e per l'organizzazione delle vendite" con il patrocinio della Regione Toscana, della Provincia di Prato, organizzato dall'Università di Firenze e CSL, c/o Istituto Nicastro di Prato, Maggio-Settembre 2006;
- Modulo di Marketing Strategico e operativo nell'ambito del Corso IFTS "Tecnico superiore commerciale per il marketing e per l'organizzazione delle vendite" con il patrocinio della Regione Toscana, della Provincia di Firenze, organizzato dall'Università di Firenze e CSL, c/o Istituto Russell-Newton di Scandicci, Marzo-Giugno 2006;
- Modulo di Controllo di Gestione nell'ambito del corso di *"Tecnico di Amministrazione PMI"* organizzato da IDI_Informatica, Settembre-Ottobre 2006;
- Corso di Fiscalità, Modulo IVA, organizzato dal IDI Informatica, Firenze, Aprile-Maggio 2006;
- Formazione e Consulenza nell'ambito del Controllo di Gestione a personale aziendale svolto per conto di IDI Informatica, Dicembre 2005;

- Formazione e consulenza in marketing e controllo di gestione alle imprese nell'ambito del Progetto Programma Regionale *"azioni positive per l'imprenditoria femminile"* L.215/92 organizzato da Asseforcamere con il patrocinio della Regione Toscana, Aprile-Ottobre 2005;
- Modulo di Controllo di Gestione nell'ambito del corso di *"Tecnico di Amministrazione PMI"* organizzato da IDI_Informatica, Settembre-Ottobre 2005;
- Modulo di Marketing e comunicazione di impresa organizzato da Morgan & Ashley c/o sede Società di Rugby in via P.Paoli a Firenze, 21 Giugno 2005;
- Partecipazione a Workshop sulla Comunicazione di Impresa organizzato dalla Camera di Commercio di Arezzo in data 19 e 26 Maggio 2005;
- Corso di Analisi di Bilancio e Controllo di Gestione organizzato da IDI-Informatica, Firenze, Aprile-Giugno 2005;
- Modulo di Marketing e Tecniche di Negoziazione nell'ambito di un corso manageriale per Tecnici di Laboratorio organizzato dall'Università degli Studi di Firenze, presso gli Uffici della Piastra Servizi di Careggi, Marzo-Aprile 2005;
- Intervento nell'ambito del programma *"Madre Figlia"* nel contesto del Progetto Programma Regionale *"azioni positive per l'imprenditoria femminile"* L.215/92 organizzato da Asseforcamere con il patrocinio della Regione Toscana, Marzo 2005;
- Modulo di Marketing Internazionale nell'ambito del progetto *"Assistente all'internazionalizzazione PMI"* organizzato da CSL Toscana c/o Istituto Russel Newton di Scandicci (FI), Febbraio-Aprile 2005;
- Modulo di Marketing Internazionale improntato sulle forme di promozione nei mercati internazionali nell'ambito del seminario *"Marketing Globale e Marketing Locale per le PMI"* organizzato da FIL SpA e Consulting Management e con il patrocinio dell'Unione Industriali di Prato Novembre 2004;
- Modulo di Marketing nell'ambito del progetto *"Internet Marketing"* organizzato da E-learning.it S.p.A e Performa Toscana per la Regione Toscana – Novembre 2004;
- *"Il commercio internazionale: aspetti rilevanti ai fini IVA"* Modulo del Corso istituzionale IDI – Informatica – Novembre 2004;
- *"Introduzione agli strumenti di controllo di gestione"* Corso istituzionale IDI-Informatica – Settembre 2004;
- *"Il Controller della New Economy"*- seminario per imprenditori sul Controllo di Gestione e su aspetti relativi a Basilea 2 organizzato da IDI –Formazione – Giugno Luglio 2004;
- Modulo di Marketing nell'ambito del progetto - corso di formazione *"Nuove Idee...Nuove Imprese"* organizzato da AsseforCamere per la Camera di Commercio di Arezzo con il patrocinio della Provincia di Arezzo e finanziato da Bancaetruria – Aprile 2004;
- Presentazione Nuova Linea di Prodotto *"Forest 3000"* alla Convention Nazionale delle Agenzie di Vendita – Belluno Gennaio 2000 – Costan S.p.A;
- Formazione della Forza Vendita Concessionaria Ford *"Lancio Nuova Fiesta 1.2/1.4 16v"* Firenze -Dicembre 1995;
- Formazione Sub-rete Officine Autorizzate Ford – *"Programma CSP"* – Maggio 1994.

LINGUE STRANIERE

- Inglese – buono scritto e parlato.
- Corso di lingua inglese finanziario e commerciale c/o Fondazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Firenze della durata di tre mesi.
- Corso di lingua inglese a Londra presso la Davies' School della durata di un mese.

CONOSCENZE INFORMATICHE

- Windows – MS Office – Internet - e-mail

HOBBY E SPORT

- Lettura di saggistica geo-politica;
- Pittura, disegno e modellismo;
- Nuoto e Pallavolo.

CARATTERISTICHE PERSONALI

- Disponibilità a viaggiare ed a trasferirsi sul territorio nazionale ed a trasferte all'estero;
- Motivazione, dinamismo, spirito d'iniziativa, determinazione e decisione;
- Ottima predisposizione ai rapporti interpersonali;
- Naturale e consolidata esperienza di leadership – decision maker – creatività;
- Particolare predisposizione ad un approccio sistemico e metodologico rispetto alle varie problematiche.

Firenze, 27 Settembre 2010

Dottor Gabriele Donvito