Curriculum Vitae Stefano Gallo

Stefano Gallo

Luogo di nascita: Rivoli (TO)
Data di nascita: 16 dicembre 1969
Stato civile : sposato con 3 figli
Residenza: Rivoli – Torino
Tel: 348/4762803
E- mail: stefano.gallo69@gmail.com

Oltre 30 anni, in ruoli commerciali e marketing, dedicati ad analizzare e intrepretare i bisogni dei clienti, dal mass market al cliente private e HWNI, al fine di sviluppare prodotti di investimento e modelli di servizio in grado di soddisfare a meglio la domanda di consulenza legata alla gestione del risparmio.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

1. CreditRas Vita Spa (JV di Allianz e Unicredit): Febbraio 2019 – Attuale
CCO - Chief Commercial Officer

Responsabile delle attività di supporto allo sviluppo di nuovi prodotti di investimento assicurativi (prevalentemente Unit Linked) e di coinvolgimento dei responsabili territoriali locali della Rete Unicredit (Retail e Private) al fine di definire un piano commerciale territoriale che consenta di sfruttare al meglio le singole potenzialità territoriali.

2. Unicredit – Retail/Corporate/Private/HWNI: Novembre 2010 – Febbraio 2019
Responsabile Sales Territoriale

- Marzo 2017 – Febbraio 2019: Regional Manager Unicredit Nord Ovest (Piemonte, Liguria, Valle D'Aosta) con responsabilità su tutti i segmenti di clientela (Retail, Corporate, Private). La Macro-Region si componeva di 15 Aree Commerciali Retail (con oltre 300 filiali), 9 Aree Commerciali Corporate e 9 Aree Commerciali Private: con un riporto complessivo di oltre 3.300 risorse.

- Settembre 2015 – Marzo 2107: Responsabile Wealth Management/Cordusio SIM (clienti HWNI) per il Nord Ovest (Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta).
  L'attività è stata di fatto suddivisa in due fasi:
  - ✓ fase di start up (attraverso spin-off dei clienti Private con patrimoni superiori ai 5 milioni di euro);
  - ✓ attività di gestione dei clienti high network attraverso il coordinamento di un team di 12 senior bankers.

- Novembre 2010 – Settembre 2015: Area Manager Torino Città con responsabilità su Mass Market, Affluent, Small Business e Corporate. L'area si componeva di circa 60 agenzie, 7 centri Small Business e 2 Centri Corporate e prevedeva il coordinamento di oltre 600 persone.

3. Unicredit Group Italia/Germania/Austria/Polonia: Giugno 2009 – Novembre 2010
Global Marketing Manager Clienti Affluent

Responsabile per Italia, Germania, Austria, Polonia e coordinamento su paesi CEE.
Attività principali: definizione dei modelli di servizio e del catalogo prodotti di investimento il più possibile allineati tra i vari paesi favorendo cross fertilization e la diffusione delle best practices.
L'attività è stata realizzata attraverso il coordinamento di 4 team (uno su ogni paese: Italia, Germania, Austria e Polonia) ognuno dei quali guidato da un responsabile locale. Il team era globalmente composto da oltre 100 risorse.

4. Unicredit Banca: Giugno 2005 – Giugno 2009
Responsabile Marketing Clienti Affluent

A diretto riporto dell'Amministratore Delegato.
I principali risultati raggiunti sono stati:

- ✓ la definizione del nuovo modello di servizio per il segmento affluent (Metodo First);
- ✓ l'implementazione e la gestione dello scaffale prodotti anche attraverso il coinvolgimento e relativo coordinamento delle società prodotto del gruppo (Pioneer, Unicredit Assicura e TradingLab/Mib);
- ✓ la definizione del nuovo brand positioning del segmento con il supporto di Interbrand società di consulenza strategica internazionale;
- ✓ la partecipazione ai gruppi di lavoro (per alcuni anche con co-responsabilità) costituiti per l'integrazione del gruppo HVB a seguito della sua acquisizione da parte di Unicredit;
- ✓ la partecipazione in qualità di co-leader nei gruppi di lavoro che hanno portato all'implementazione della Normativa MiFid nel gruppo Unicredit presenziando anche alle riunioni operative in CONSOB;
- ✓ a seguito della fusione tra Unciredit e Capitalia, l'allineamento e l'integrazione del catalogo prodotti e dei modelli di servizio del Nuovo Gruppo.

5. Unicredit Banca: Giugno 2002 – Giugno 2005
Responsabile Commerciale clienti Affluent

A diretto riporto del Direttore Commerciale:

- ✓ con responsabilità sulla pianificazione commerciale di segmento: dalla definizione del budget all'implementazione della strategia sulla nuova rete di Unicredit Banca;
- ✓ in questo periodo si è anche gestito, per il segmento di riferimento, la convergenza dell'offerta prodotti e dei modelli di servizio delle banche (Credito Italiano, Banca CRT, Cariverona, Rolo Banca, Cassamarca) che costituivano Unicredit e incorporate in Unicredit Banca nel 2002.

6. Banca CRT- Cassa di Risparmio di Torino: Gennaio 1989 – Giugno 2002
Ruoli Commerciali e Marketing

- 1989 - 1995: relationship manager in più riprese su tutti i segmenti di clientela dal mass market, all'affluent e successivamente alle piccole e medie imprese.
- 1996 - 1999: analista dati e product manager nella struttura di Marketing Operativo;
- 1999 - 2000: co-leader del gruppo di lavoro responsabile dell'implementazione della segmentazione della clientela;
- 2000 - 2002: Responsabile Personal Banking Banca CRT (modelli di servizio e prodotti clientela affluent).

PARTECIPAZIONE A CONSIGLI DI AMMINISTRAZIONE IN QUOTA UNICREDIT

- **AVIVA S.P.A.:** consigliere di amministrazione dal 18/05/2005 fino al 16/11/2010;
- **CNP UNICREDIT VITA S.P.A.:** consigliere di amministrazione dal 19/12/2007 fino al 04/11/2010;
- **CREDITRAS VITA S.P.A.:** consigliere di amministrazione dal 16/04/2007 fino al 04/11/2010;
- **EUROTLX SIM S.P.A.:** consigliere di amministrazione dal 30/03/2005 fino al 13/02/2007.

STUDI

Laurea in Economia e Commercio – Università di Torino.

LINGUE STRANIERE

Inglese – Parlato e scritto
Francese scolastico

Milano, 15 luglio 2019

