



FABIO FERRANTE

Network Developer & Sales Representative

PROFILO

Sono un papà di 43 anni, con un forte senso della **famiglia** e con il desiderio di prendermi **cura** non solo dei miei **figli**, anche del **mondo** e delle **persone** che percorrono tratti di **vita** accanto a me.

Dopo molti anni da **dipendente** dove ho sperimentato le dinamiche di questo mondo, dal 2016 ho scelto la via **dell'autoimprenditoria** per motivi personali.

Sto vivendo la possibilità di **innovarsi**, trovare **occasioni** ed **opportunità**, ritrovare **speranza** e guardare al **futuro** con **gioia**.

Fortunatamente determinazione, voglia di **vivere** e i miei **figli** sono alcuni dei motivi che mi spingono a non cedere alle fatiche e alle avversità della vita che si abbattono, così vado avanti con la **passione** di **crescere**, **migliorare** e di essere **d'aiuto** agli altri in ambito **professionale**, **personale** e **sociale**.

CONTATTO

TELEFONO: 347-8535474

SITO WEB:

<https://www.wekiwi.energy/fabioferrante>

FB: @firi6G

IG: fabiopapa6G

INDIRIZZO DI POSTA ELETTRONICA:

ferrantefabio24@gmail.com

HOBBY

Lettura & formazione personale
Fitness/corsa - Pallavolo
Volontariato

ISTRUZIONE

I.T.I.S. Giorgi, viale Liguria 21, 20143 Milano
Diploma in elettronica e TLC con 100/100

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Wekiwi srl Societa Benefit Corporation – Sales Representative&Network developer

Gennaio 2018 - Oggi

Creazione e **sviluppo** della rete commerciale. Partendo da zero abbiamo ad oggi creato una rete di oltre **1300** persone e portando l'azienda ad espandersi anche nel mercato francese. Con prodotti e servizi **sostenibili**, stiamo tutelando **l'ambiente** e la **salute** delle persone oltre all'incremento del **risparmio** alle famiglie. **Ascolto**, **innovazione**, **team building**, **formazione**, tutela **ambiente** e **salute**, **futuro**, **marketing** e **copywriting**, **collaborazione** e fare rete creando **connessioni** sono alcune delle caratteristiche che mi contraddistinguono e che mi aiutano non solo in ambito **professionale**, anche in ambito **familiare** e **sociale**.

NWG Benefit Corporation - Commerciale

Febbraio 2016 – Gennaio 2018

Analisi mercato, ricerca nuovi clienti e gestione degli stessi. Studio del settore e commercializzazione di prodotti e servizi per la sostenibilità ambientale.

Impianti 2000 Service srl – Operaio specializzato negli impianti di gas medicinali e tecnici degli ospedali.

Luglio 2009 – Gennaio 2014

Manutenzione degli impianti, movimentazione bombole gas, gestione del servizio di riparazione e distribuzione di strumenti medicali.

COMPETENZE

Competenze: **Vendita**, **sviluppo reti**, **creazione di connessioni**

Competenze: **ascolto**, **team building**, **innovazione**, **formazione**

Competenze: **marketing**, **copywriting**

Competenze: **manualità**, **concretezza**, **cura ambiente** e **persone**

PERCHÉ MI CANDIDO IN MUNICIPIO 3

Perché è in linea con i miei **valori** e **principi** che voglio condividere con le persone che **vivono**, **lavorano**, **giocano**, **costruiscono** le loro **vite** nel quartiere, partendo dalla **sicurezza** e dal **lavoro**, dal **sostegno** alle famiglie, fino all'attenzione alle **dipendenze** in particolare al **gioco d'azzardo** che sta mietendo **vittime** sempre più **giovani** attraverso il gioco **online**.

Voglio **impegnarmi** come un **buon padre di famiglia** nel prendermi cura del quartiere e delle persone che ci vivono perché oggi, più che in altri tempi, è necessario essere **vicini**, ritornare a **costruire reti** e **legami** sul territorio **ascoltando** le **persone** e le **storie** delle loro **vite** sforzandoci di portare **soluzioni** immediate.