



PASCALI BERNARDO

Informazioni personali **Nazionalità:** Italiana
 Patente di guida: B

Riassunto professionale Dopo aver conseguito il Diploma di Ragioniere con il punteggio di 70/100 presso l'Istituto Tecnico Commerciale di Grottammare (AP), ho avuto da sempre una forte passione per la materia finanziaria e degli investimenti, per tale motivo ho scelto di iscrivermi alla facoltà di Economia e Commercio all'Università di Bologna, che al secondo anno, per motivi familiari, ho purtroppo dovuto abbandonare.

Esperienza professionale

- Gestione rapporti finanziari presso la ditta Ferrotecnica 3000 S.r.l.
- Impiegato presso Poste Italiane di Ascoli Piceno.
- Stage semestrale presso la Magazzini Gabrielli S.p.a. di Ascoli Piceno nel settore contabilità fornitori con l'utilizzo del Progetto EURITMO.
- Vice direttore di filiale presso LIDL ITALIA nei punti vendita di Castel di Lama (AP) e S. Egidio alla Vibrata (TE).
- Amministratore Unico presso la ditta G.M. CASH & CARRY S.R.L. e MIA CENTRO S.R.L., proprietarie di tre punti vendita nelle città di Teramo, Pescara e Foligno, dove mi occupavo di: rapporti con le banche, acquisti, vendite, marketing, gestione del personale, rapporti con clienti e fornitori.
- Impiegato presso IL PICCHIO CONSORZIO SOC. COOP. CATTOLICHE, dove mi occupavo di contabilità; formazione e sicurezza dipendenti e certificazioni con il conseguimento della certificazione SA 8000.
- Dal 2014 impiegato presso Poste Italiane S.P.A.
- Socio della 2PM impresa sociale s.r.l. attiva nel campo delle residenze per anziani

Lingue straniere e Lingua Inglese: capacità di lettura, scrittura ed espressione orale buone.

Conoscenze Informatiche Lingua Francese: conoscenza scolastica

- Ottima conoscenza dei sistemi operativi Windows e Mac.
- Buona dimestichezza con i principali applicativi del pacchetto Office di Microsoft.
- Capacità di utilizzare i maggiori client di posta elettronica e i più diffusi

-capacità di configurare network aziendali e domestici.

Competenze professionali

Discreta conoscenza dei mercati finanziari e dei relativi metodi di analisi.

Notevole propensione alla vendita.

Capacità di gestire e di ampliare il pacchetto clienti.

Spiccate doti di comunicazione.