



Generalità

Bizzego Antonio, nato a Napoli il 30.04.1962 e residente a Milano, dal 1987.

CURRICULUM VITAE

Professione attuale

Agente d'Affari in Mediazione Immobiliare
HubitareMilano – di Antonio Bizzego
Registro Imprese n. MI-2048194 del 24.09.2014 - CCIAA Milano

(Dall'ottobre 2024, al settembre 2025, in UBH Real Estate)

Precedenti esperienze professionali

Gennaio 2013 - Agosto 2014

Consulente immobiliare per la gestione di crediti «NPL».

Gennaio 2001 - dicembre 2012

Docente «free-lance» per la formazione commerciale, comportamentale e motivazionale, oltre che consulente e «business coach», per personale dipendente di ogni ordine e grado di inquadramento, delle principali banche italiane, ed Agenti e Sub-Agenti di diverse Compagnia di Assicurazione, italiane ed estere.

Nota | Con Attestato di «Licensed Master Practitioner» in Programmazione Neuro-Linguistica, conseguito presso la «NLP ITALY» e certificata dalla «Society of NLP» del Dr. Richard Bandler.

Principali destinatari delle docenze:

- ⇒ Lloyd Adriatico - Fondi pensione: aspetti tecnici, fiscali e commerciali -
- ⇒ API Brescia - Tecniche di lettura rapida e memorizzazione - Tecniche di vendita avanzate -
- ⇒ Banca Agricola Mantovana - Preparazione all'esame per Promotori Finanziari -
- ⇒ Orsi Assicurazioni - Comunicazione, vendita, empowerment, principi di PNL -
- ⇒ Banca Popolare di Verona - Credito Bergamasco - Comunicazione e vendita -
- ⇒ Banca di Romagna - Cassa di Risparmio di Cesena - Progetto "Malatesta": stili di leadership per capi filiale -
- ⇒ Banca Intesa - Piattaforma "Arcobaleno": comunicazione e vendita per gestori e direttori di filiale -
- ⇒ Banca Intesa - Piattaforma "Arcobaleno Operation": comunicazione e vendita per addetti operativi -
- ⇒ Banca Intesa - Progetto "Tripla A" - Formazione formatori -
- ⇒ Ras Assicurazioni - Inserimento Consulenti Assicurativi Junior: comunicazione e vendita
- ⇒ Axa Assicurazioni - Inserimento Dedicati Persona e Previdenza: comunicazione e vendita
- ⇒ San Paolo Imi Spa - La comunicazione interna al servizio degli obiettivi di business: comunicazione e gestione risorse per direttori di filiale
- ⇒ Ergo Italia - Progetto «Full Optional»: comunicazione e vendita per agenti e collaboratori -
- ⇒ Unibanca - «Interpersonal skills» comunicazione ed empowerment per personale «high potential»
- ⇒ Banca Popolare Verona e Novara - comunicazione, leadership, principi di PNL (per gestori, capi filiale, responsabili retail, capi area)
- ⇒ Allianz Subalpina - Inserimento Consulenti assicurativi: tecniche di vendita e comunicazione efficace
- ⇒ El.Com Srl - «Scomporre&Ricomporre»: percorso di formazione e coaching per funzioni direttive
- ⇒ Intesasanpaolo - «Eccellenza Operations»: gestione del cambiamento per Addetti Operativi

Partnership

Ho lavorato in partnership con:

- | | |
|--------------------------------------|---------------------------------|
| ⇒ PR3 International Srl | ⇒ Sin&rgetica Srl |
| ⇒ Spring Srl | ⇒ D.W. Italia Srl |
| ⇒ F.A. Consultants Srl | ⇒ OpenWorks Srl |
| ⇒ Studio Luciano Martinetti & C. Sas | ⇒ A.D. Global Solution Srl |
| ⇒ Citigate T&IC Srl | ⇒ Centro Internazionale FOR Srl |

Gennaio 2000 - Settembre 2003

Promotore Finanziario e "Supervisore" per la BANCA AGRICOLA MANTOVANA* del Gruppo Monte dei Paschi di Siena.

*dal novembre 2002 "BANCA 121 - PROMOZIONE FINANZIARIA

Specialista di «asset-allocation» in fondi comuni d'investimento e sicav, con l'utilizzo di strumenti di analisi quantitativa.

Rapporto di lavoro cessato per dimissioni, il 12.09.2003.

Gennaio 1995- Dicembre 1999

Promotore Finanziario per la Società BNL INVESTIMENTI S.I.M., società di intermediazione mobiliare del Gruppo BANCA NAZIONALE DEL LAVORO.

Rapporto di lavoro cessato per dimissioni il 21.12.1999.

Novembre 1998- Agosto 1994

Impiegato per la CITIFIN FINANZIARIA SPA, società di credito al consumo del Gruppo CITICORP.

Inizialmente addetto alla ricezione, esame ed approvazione di finanziamenti e leasing auto provenienti da dealers convenzionati, oltre che alla gestione dei rapporti telefonici con i singoli punti vendita.

Successivamente responsabile di credito di tutti i servizi di erogazione offerti alla clientela privata sino ai limiti di autonomia di filiale, nonché interfaccia con gli organi di credito centrali per le approvazioni a livelli superiori.

Rapporto di lavoro cessato per dimissioni nel luglio 1994.

Dicembre 1982- Ottobre 1988

Assunto con la qualifica di impiegato di 1°, presso la BANCA CENTRO SUD* di Napoli.

*(dal luglio 1987 CITIBANK ITALIA)

Al servizio filiali sino al luglio 1986, e trasferito all'ufficio "Sviluppo Sistemi" di Roma il 1° agosto 1987 per la partecipazione alle seguenti attività:

- ⇒ test ed implementazioni ad un nuovo sistema informativo integrato "IBM" nell'area c/c e depositi a risparmio in collaborazione con il gruppo "EDP";
- ⇒ stesura manuali operativi e normativi;
- ⇒ formazione;
- ⇒ assistenza in loco alle filiali di Roma, Torino, Corato, Trani, Reggio Calabria, Taranto e Napoli in fase di partenza con il nuovo software;
- ⇒ back-up a problemi contabili e/o operativi a collegamento di tutte le filiali in rete

Titolo di studio

Diploma di maturità scientifica

Lingue straniere

Nessuna