



Ministero della Giustizia

Sistema Informativo del Casellario Certificato del Casellario Giudiziale (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)

CERTIFICATO NUMERO: 61386/2021/R

Al nome di:

Cognome **BAGATO**
Nome **LUCA**
Data di nascita **18/06/1964**
Luogo di Nascita **PADOVA (PD) - ITALIA**
Sesso **M**

sulla richiesta di: **INTERESSATO (N.RO RICHIESTA 11835)**
per uso: **RIDUZIONE DELLA META' DELL'IMPOSTA DI BOLLO E DIRITTI: PER ESSERE ESIBITO IN OCCASIONE DI CANDIDATURA ELETTORALE (ART. 1 COMMA 14 LEGGE 3/2019)**

Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

NULLA

ESTRATTO DA: CASELLARIO GIUDIZIALE - PROCURA DELLA REPUBBLICA PRESSO IL TRIBUNALE DI NAPOLI

Si attesta l'avvenuto pagamento (art. 273 e 285 T.U. 30/5/2002 n. 115) del

diritto di certificato

diritto di urgenza

NAPOLI, 30/08/2021 13:45



IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO

FUNZIONARIO GIUDIZIARIO
PACIOCCO Vincenzo

Il presente certificato non può essere prodotto agli organi della pubblica amministrazione o ai privati gestori di pubblici servizi della Repubblica Italiana (art. 40 D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445), fatta salva l'ipotesi in cui sia prodotto nei procedimenti disciplinati dalle norme sull'immigrazione (d.lgs. 25 luglio 1998, n. 286). Il certificato è valido se presentato alle autorità amministrative straniere.



**** AVVERTENZA ****

Certificato del casellario giudiziale - (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313) - al nome di:

Cognome	Nome	Luogo di Nascita	Data di nascita	Sesso	Paternità	Codice Fiscale
BAGATO	LUCA	PADOVA	18/06/1964	M		

Si attesta che nella Banca dati del Casellario Europeo NULLA risulta.



LUCA BAGATO

PROFILO

Nazionalità: Italia

Data di nascita: 18/06/1964

Luogo di nascita: Padova

Residenza: Via Parma, 59
80143 - Napoli

Patente: B

CONTATTO

TELEFONO:

+39 3334706120

INDIRIZZO DI POSTA ELETTRONICA:

bagato@email.it

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Tecniche di marketing strategico e operativo
- Principi di contabilità generale
- Terminologia degli accordi commerciali
- Strategie di customer care e customer satisfaction
- Capacità di gestione del portafoglio clienti
- Propensione al lavoro per obiettivi
- Tecniche di vendita efficace
- Conoscenza del settore di riferimento

PROFILO PROFESSIONALE

- Mi occupo di acquisire nuovi clienti per le aziende che rappresento tramite negoziazioni efficaci condotte mediante tecniche persuasive e di comunicazione acquisite in numerosi anni di esperienza. Analizzo costantemente il settore, aggiorno periodicamente le mie competenze di ambito commerciale, contrattualistico, negoziale e comunicativo in modo da comprendere appieno le esigenze degli utenti e offrire loro i beni e/o i servizi più idonei al mercato di competenza.

ISTRUZIONE

Corso di formazione:

Il Marketing nelle aziende della Distr. Comm/le SDA BOCCONI.
Milano, 1992

Facoltà di economia e commercio Federico II - Napoli

Frequentazione di anni 3

ITCS Ferdinando Galiani

Napoli, 07/1983

Diploma di Ragioniere e Perito Commerciale

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Rappresentante di commercio – Utensilerie e macchine utensili
[11/1995 – 09/2021]

Buyer Azienda Grossista Ferramenta – Ferramenta Mediterranea SPA
[09/1987 – 10/1995]

COMPETENZE INFORMATICHE

- Conoscenza degli strumenti di base (Word, Excel, Power Point)

COMPETENZE LINGUISTICHE

- Buona comprensione e praticità nella conversazione in lingua francese