



## Massimo Camagna

### CONTATTI

[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

26/10/1965

### PROFILO PROFESSIONALE

Professionista con esperienza pluriennale in campo assicurativo, affiancata a una solida formazione in ambito risk management, organizzazione del lavoro e forte attitudine all'apprendimento continuo. In grado sia di collaborare proficuamente con il team che di operare in autonomia quando richiesto, si distingue per le ottime doti organizzative, interpersonali e di gestione del tempo.

### CAPACITÀ E COMPETENZE

- Abilità negoziali
- Predisposizione al contatto col pubblico
- Doti comunicative e relazionali
- Nozioni di marketing digitale
- Strategie di marketing
- Project Management
- Doti organizzative
- Spiccate doti negoziali
- Doti relazionali
- Tecniche di comunicazione B2B e B2C
- Strategie di comunicazione
- Principi di customer care

### ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Subagente assicurativo Gan - Vercelli, Vc  
07/1985 - 07/1990

- Individuazione dei bisogni specifici dei clienti per proporre le soluzioni assicurative più adatte.
- Creazione e mantenimento del portafoglio clienti sul territorio assegnato.
- Predisposizione della documentazione necessaria alla sottoscrizione dei contratti.

Subagente assicurativo Gan - Vercelli, Vc  
07/1990 - 03/1998

- Consulenza personalizzata riguardo a servizi e prodotti assicurativi.
- Partecipazione a meeting e altri eventi legati al mondo delle assicurazioni.

- Cura dei rapporti con i clienti acquisiti, garantendone la migliore fidelizzazione nel lungo periodo e favorendo il passaparola.
- Gestione dei rapporti post-vendita, comunicando le modifiche alle polizze e le variazioni contrattuali.
- Negoziazione di coperture, premi e altre clausole con clienti, agenti o broker.

Intermediario assicurativo Gan/Groupama - Vercelli, Vc  
05/1998 - ad oggi

- Definizione di pacchetti assicurativi in grado di soddisfare le specifiche esigenze del cliente utilizzando piani di copertura di diverse compagnie.
- Gestione di rinnovi, regolazioni e modifiche dei premi assicurativi e corretta archiviazione della documentazione di ciascun cliente.
- Incremento e consolidamento del portafoglio clienti tramite strategie di networking e azioni commerciali mirate.
- Cura delle relazioni e delle comunicazioni con i clienti, notifica delle scadenze delle polizze in essere e gestione di solleciti.
- Conseguimento degli obiettivi di sottoscrizione grazie alla formazione di team commerciali particolarmente efficienti.
- Gestione, valutazione, definizione, strutturazione e piazzamento dei programmi assicurativi dei clienti.
- Controllo dei titoli in entrata e verifica delle condizioni di polizza per conto dei contraenti.
- Conduzione delle negoziazioni con le compagnie assicurative riguardo condizioni di polizza e premi.
- Gestione di programmi di consulenza per il risk management, risk assessment e business continuity dei clienti internazionali.

Marketing communication manager Camagna Assicurazioni - Vercelli, Vc  
12/2003 - ad oggi

- Comprensione delle reali esigenze di comunicazione dei clienti e individuazione dei canali di promozione più adatti in base agli specifici obiettivi.
- Supporto nella creazione di strategie di marketing digitale tramite social media, SEO, SEM
- Verifica periodica dei livelli di customer satisfaction finalizzata a ottenere il massimo della fidelizzazione e della retention e identificare precocemente eventuali problematiche o disservizi.
- Gestione simultanea dei rapporti con la stampa e con numerosi clienti in portafoglio fino ad un massimo di [Numero] unità con elevati livelli di efficienza e customer satisfaction.
- Gestione del carico di lavoro affidato mantenendo calma e equilibrio.
- Organizzazione del lavoro e ottimizzazione delle tempistiche per diminuire le perdite di tempo.
- Ascolto attento di indicazioni e richieste, procedendo alla proposta di azioni mirate.
- Proposta rapida di soluzioni ad imprevisti e problematiche nell'attività lavorativa.
- Gestione del team affidato e assegnazione degli incarichi.
- Esecuzione di attività finalizzate al miglioramento personale e professionale.
- Definizione di modalità operative finalizzate al raggiungimento degli obiettivi assegnati.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Maturità Scientifica

Liceo Scientifico A. Avogadro - Vercelli