

CURRICULUM VITAE



DATI PERSONALI

COGNOME:	Mazzilli
NOME:	Angela
LUOGO E DATA DI NASCITA:	Policoro (MT) 10 Marzo 1986
INDIRIZZO RESIDENZA:	Via Del Perer 1/8 Aldeno (TN)
TELEFONO/I:	327-3443455
E-MAIL:	angela.mazzilli00@gmail.com

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Aprile 2023	Quadro direttivo – Livello 3 presso Banca per il Trentino Alto Adige - Bank für Trentino-Südtirol Filiale Responsabile della Filiale di Via Degasperi Trento
Luglio 2015 – Aprile 2023	Quadro direttivo – Livello 1 presso Compass Banca s.p.a. Responsabile della filiale di Trento e referente per le due Agenzie borg di Rovereto e Bolzano

Marzo 2012 – Luglio 2015

Addetta di filiale presso Compass Banca s.p.a.

Filiale di Bari Garibaldi

Filiale di Roma Nomentana

Filiale di Trento

Settembre 2011 – Marzo 2012

Stage formativo presso Compass Banca s.p.a

Filiale di Matera

Anno 2009

Seminari in Banca, Finanza e controllo di Gestione ,
presso l'Università degli Studi di Bari

Anno 2007 / 2008/ 2009

Collaborazione studentesca part-time, trimestrale

Servizio di segreteria studenti

Dipartimento di Studi Europei Giuridici e

Storico Economici

Università degli Studi di Bari

Stagione estiva 2006/2007/2008

Collaborazione Ufficio Amministrativo

Villaggio Turistico

Kammel Camping Club

Viale Magna Grecia – Metaponto Lido (MT)

Giugno 2004

Stage di tre mesi presso lo studio professionale,

Commercialista Dott. Salvatore Bagnale,

Via Ugo La Malfa, Matera

ALTRE ESPERIENZE

Luglio 2000

Stage presso College per l'apprendimento della lingua inglese, con relativo rilascio dell'attestato Trinity Harrow (Londra)

Febbraio 2003

Tre mesi di frequenza presso il “Licée Valin”
La Rochelle (Francia).
(Con relativa frequentazione di tutti i corsi,
lezioni, esercitazioni e attività didattiche
previste per l’anno accademico)

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Marzo 2011

Marzo 2011 Laurea magistrale in Economia e Management presso l'Università degli Studi di Bari con voto 110 con lode e plauso della commissione conseguita l'11 Marzo 2011. Tesi di laurea in statistica dal titolo "analisi statistica dei flussi immigratori in Italia".

Dicembre 2008

Dicembre 2008 Laurea in Economia e Commercio conseguita presso l'Università degli Studi di Bari con voto 110 con lode e plauso della commissione conseguita il 12 Dicembre 2008. La tesi di laurea si è concentrata sul microcredito e sulle istituzioni di micro finanza.

Luglio 2005

Luglio 2005 Diploma di Ragioneria conseguito presso l'Istituto
Tecnico Commerciale "Loperfido", in Matera con voto 80/100.

CAPACITA' E COMPETENZE PERSONALI

Conoscenze linguistiche:

Inglese:

Buona conoscenza.

Francese:

Ottima conoscenza, sia parlato che scritto;
frequenza di un corso avanzato superato a pieni
voti.

Capacità e competenze relazionali: Ottime referenze ricevute per la capacità lavorativa, il giusto contatto con la clientela e il buon coordinamento organizzativo e amministrativo.

Conoscenze informatiche: Buona conoscenza ed utilizzo del pacchetto Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook, Publisher), Internet browser, Pacchetti Grafici.

IMPEGNI ED INTERESSI EXTRA-LAVORATIVI

Presidente del Comitato di gestione dell'asilo nido "Primo Volo" di Aldeno.

Vicepresidente del Comitato di gestione della scuola materna "E. Mosna Odv" di Aldeno.

ALTRE ESPERIENZE DI FORMAZIONE MANAGERIALE

Crescere che impresa 2023

Iniziativa promossa dal gruppo Mediobanca in collaborazione con JA Italia. Programma di educazione imprenditoriale e finanziaria rivolto agli studenti delle scuole medie di tutta Italia. Il percorso è articolato in 4 lezioni tenute dalla sottoscritta in affiancamento al docente di cattedra dell'istituto abbinato per l'iniziativa.

Corso manageriale

1. SVILUPPO DEL POTENZIALE NELLA VENDITA EFFICACE

Il corso nasce dall'esigenza di individuare atteggiamenti stili personali nell'approccio alla vendita e, tramite l'individuazione di strategie efficaci, potenziare e migliorare le proprie performance.

2. SVILUPPO MANAGERIALE BASE – MODULO I

3. SVILUPPO MANAGERIALE BASE – MODULO II

4. SVILUPPO MANAGERIALE BASE – MODULO III

In un'ottica di sviluppo delle potenzialità dei manager si è pensato alla progettazione di un percorso indirizzato ai responsabili della rete commerciale e della sede, funzionale ad un moderno e coerente miglioramento delle proprie performance. Il corso è stato realizzato in collaborazione con i consulenti della società di formazione ad hoc ed è stato suddiviso in III moduli:

- Modulo I teamwork e leadership

- Modulo II gestione del tempo e della complessità
- Modulo III intelligenza relazionale e innovazione di pensiero

5. SVILUPPO MANAGERIALE AVANZATO

Percorso indirizzato ai responsabili di filiale per un miglioramento delle performance

6. LA RELAZIONE CON IL CLIENTE

7. ASSESSMENT IN PRESENZA

Progetto di valutazione “a distanza” che prevede diverse prove individuali e di gruppo per esprimere le capacità. Le prove sono state oggetto di osservazione da parte consulenti specializzati e da un team di valutatori esperti: ufficio sviluppo risorse umane, consulenti esterni e direttori nel ruolo di osservatori aziendali.

Il presupposto si basa sul fatto che l'agire con più o meno frequenza dei comportamenti determina il possesso o non possesso di una specifica competenza.

8. LABORATORIO DI SVILUPPO

Trento, 27/05/2025

Angela Mazzilli