Graziano Mitaritonda

Sales Manager Assicurativo · Sviluppo Reti Agenziali · Compliance IVASS e POG

Bari (BA) · graziano@mitaritonda.com · 347/95.34.292 · https://www.linkedin.com/in/mitaritonda

PROFILO PROFESSIONALE

Sales Manager con oltre venticinque anni di esperienza continuativa nello sviluppo e nella gestione di reti agenziali assicurative per primarie compagnie nazionali e internazionali. Presidio commerciale del Sud Italia con responsabilità su pianificazione, sviluppo e affiancamento delle agenzie, selezione e formazione delle reti, valutazione del rischio in loco e marketing territoriale.

Profilo distintivo per la combinazione tra competenza commerciale assicurativa, presidio della normativa IVASS e dei processi POG, e solide capacità di analisi dati: background tecnico originario in programmazione e basi di dati, oggi applicato alla costruzione di sistemi di analisi del mercato degli intermediari.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Attività continuativa nel ruolo commerciale di rete, all'interno di gruppi assicurativi nazionali e internazionali. Il percorso attraversa quattro Imprese — in parte per effetto di fusioni e incorporazioni societarie — con continuità di funzione e di territorio.

Funzionario Sales Manager | Zurich Italia
Aprile 2025 – in corso · Agenzie Puglia, Basilicata, Abruzzo
Presidio del segmento Agenzie Excellence, con affiancamento diretto delle strutture a maggiore potenziale.

Sales Manager | Allianz Next S.p.A. – già Tua Assicurazioni S.p.A.
Giugno 2016 – Marzo 2025
Fase di maggiore ampiezza di ruolo: sviluppo della rete distributiva unito alla referenza aziendale sui processi POG e alla progettazione dei percorsi formativi.

Sales Manager | Allianz S.p.A. – già SASA Assicurazioni
Maggio 2007 – Maggio 2016
Coordinamento commerciale di zona con responsabilità aggiuntive di valutazione del rischio in loco e di marketing territoriale.

Responsabile Commerciale di Zona | Ergo Assicurazioni S.p.A.
Settembre 2001 – Aprile 2007
Ingresso nel ruolo commerciale di rete e avvio della specializzazione su formazione delle agenzie e analisi statistica a supporto delle scelte di sviluppo.

Territori presidiati nell'arco della carriera: Puglia, Basilicata, Abruzzo, Molise, Calabria, Campania.

AREE DI RESPONSABILITÀ NEL RUOLO COMMERCIALE

Competenze esercitate in modo trasversale lungo l'intero percorso professionale, con progressivo ampliamento del perimetro.

Sviluppo e gestione della rete agenziale

- Apertura di nuovi punti vendita e consolidamento delle agenzie esistenti sul territorio assegnato.
- Affiancamento diretto delle strutture agenziali e accompagnamento nei percorsi di crescita.
- Ideazione e realizzazione di iniziative di marketing territoriale a supporto della rete.

Pianificazione commerciale e controllo

- Definizione dei piani commerciali di agenzia e monitoraggio periodico dell'avanzamento.
- Analisi degli scostamenti rispetto agli obiettivi e definizione delle azioni correttive.

Recruiting, formazione e docenza

- Selezione di intermediari e collaboratori di primo e secondo livello.

- Progettazione ed erogazione di percorsi formativi su prodotti Danni e Vita, tecniche di vendita e adempimenti normativi.
- Docenza tecnico-commerciale rivolta ad agenti e reti di vendita.

Presidio normativo – IVASS e POG

- Referenza aziendale per le attività legate alla POG (Product Oversight and Governance).
- Punto di riferimento interno sulla normativa IVASS e supporto alle agenzie sugli obblighi di compliance.

Supporto tecnico-assuntivo e risk management

- Valutazione del rischio in loco a supporto delle decisioni assuntive.
- Assistenza tecnica alle agenzie su prodotti Danni e Vita.

Analisi dati e market intelligence

- Elaborazioni statistiche e analisi del mercato assicurativo a supporto delle scelte di sviluppo della rete.
- Costruzione di reportistica e strumenti di lettura dei dati commerciali di zona.

COMPETENZE DIGITALI E DATA ANALYSIS

- Excel avanzato: matrici dinamiche, tabelle pivot, Power Query, grafici, macro in VBA.
- Database e SQL: progettazione di basi dati, interrogazioni complesse, Microsoft Access (certificato).
- Python: sviluppo di pipeline di acquisizione, normalizzazione e caricamento dati.
- Sviluppo web: applicazioni PHP con interfacce di consultazione e filtro su base dati.

DOCENZA E PUBBLICAZIONI

- Docente formatore abilitato alla formazione professionale assicurativa su prodotti Danni e Vita.
- Pubblicazione: indagine sull'adeguamento degli intermediari agli obblighi di comunicazione a IVASS di domini e sottodomini – tuttointermediari.it

FORMAZIONE E CERTIFICAZIONI

2004 Master in SQL ANSI Fundamentals – 2° classificato in Italia, 16° nella classifica mondiale.

2004 Master in MS Access Programming – certificazione riconosciuta a livello internazionale.

1996 Corso post-diploma “Tecniche di promozione assicurativa”, Bari – 600 ore d'aula e 300 ore di stage in agenzia.

1995 Diploma di Ragioniere Perito Tecnico e Programmatore – I.T.C.S. “Calamandrei”, Bari.

LINGUE

Inglese – B2, maturato anche attraverso esperienze professionali all'estero.
Spagnolo – livello base.

ESPERIENZE PRECEDENTI IN AMBITO IT E FORMAZIONE

2000 – 2001 Senior Consultant – Synergia S.r.l., Roma. Project Leader presso Telesoft Hellas, sede di Atene (Grecia); docenza di Visual Basic 6.0 dal livello base all'avanzato.

1997 – 2001 Fondatore e titolare di Visual Soft, softwarehouse per lo sviluppo e l'assistenza di software gestionale personalizzato.

2000 – 2001 Docente di programmazione avanzata in Visual Basic 6.0, Microsoft Access e COBOL – scuola C.I.D.E., Napoli.

1995 – 1996 Docente di informatica – Istituto Professionale Statale I.P.S.I.A.M., Monopoli (BA).

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel curriculum vitae ai sensi del Regolamento (UE) 2016/679 (GDPR) e del D.Lgs. 196/2003, come modificato dal D.Lgs. 101/2018.