

Stefano Zanarini



DATI PERSONALI

Residenza: Via I Maggio 14/4 – 41029 Sestola (MO)

Recapiti: ☎ Phone 3289507360 - ✉ studiocimone@gmail.com - www.studiocimone.com



<https://www.facebook.com/stefano.zanarini>

<https://www.facebook.com/studiocimone/>



<https://www.linkedin.com/in/stefano-zanarini-9544845b/>



<https://www.instagram.com/stefanozanarini/?hl=it>

Luogo e data di nascita: Reggio nell'Emilia (RE), 24 Novembre 1979

In possesso di patente B, automunito.

Iscritto al Ruolo degli Agenti di Affari in Mediazione n° REA MO-346772 ed iscritto all'albo dei "Periti ed Esperti" presso la C.C.I.A.A. di Modena, settore immobiliare.

PRINCIPALI ESPERIENZE LAVORATIVE

Novembre 2006 – A tutt'oggi:

Titolare di STUDIO CIMONE ® di Stefano Zanarini – Agenzia immobiliare attualmente indipendente e con proprio marchio registrato dal 1° Marzo 2013, precedentemente affiliata del gruppo Tecnocasa Franchising Network. Lo STUDIO CIMONE ®, con sede in Sestola (MO), è una Agenzia operante nel settore della intermediazione immobiliare, perizie (anche giurate, in quanto iscritto all'albo dei "periti ed esperti"), consulenze immobiliari sia nel settore residenziale che nel settore industriale/commerciale e turistico/alberghiero, amministrazioni condominiali.

Qualifica: Titolare

Principali responsabilità:

- Gestione dell'intero processo di intermediazione immobiliare, dalle fasi preliminari e di valutazione, alla pianificazione delle strategie di commercializzazione e promozione dell'immobile, fino alla conduzione della trattativa ed al coordinamento delle fasi burocratico/amministrative per la corretta conclusione dell'affare.
- Conduzione dei rapporti con tutti i professionisti esterni, in particolare Tecnici (Geometri, Ingegneri e Architetti) per la consulenza e il coordinamento delle fasi progettuali e/o esecutive di costruzioni o ristrutturazioni, nonché avvocati e commercialisti di parte per il controllo delle fasi contrattuali e/o fiscali dell'affare.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/03 e della Normativa Europea di Regolamento (UE) 2016/679 del 27 Aprile 2016 entrata in vigore il 25 Maggio 2018

- Conduzione dei rapporti con gli studi Notarili incaricati per la stesura degli Atti Pubblici di Compravendita, Permuta, Divisione, Cessioni di quote immobiliari e/o societarie.
- Stesura di contratti di locazione per immobili di tipo turistico/residenziale o per immobili di tipo industriale/artigianale, commerciale o turistico/alberghiero e relative registrazioni presso i competenti uffici tributari.
- Amministrazioni Condominiali e relative gestioni, stesura bilancio preventivo/consuntivo annuale, tenuta registri e anagrafe condominiale, rapporti assicurativi e con tecnici e imprese per le manutenzioni ordinarie e straordinarie degli stabili.
- stesura di statistiche mensili / semestrali / annuali sia per gli aspetti commerciali che pubblicitari dell'attività oltre alla rilevazione statistica semestrale dei prezzi di mercato della zona per la redazione dell'"osservatorio immobiliare" redatto dal "Sole 24 Ore" e "Milano Finanza".
- Cura delle pubblicazioni di settore, redazione annunci pubblicitari e relativi servizi fotografici, produzioni video di interni/esterni dei fabbricati e di virtual tour con foto a 360° degli ambienti, pubblicati poi sia in ambito locale provinciale/regionale, che in ambito nazionale e gestione pubblicazioni su siti internet di settore e social network con pianificazione di digital - marketing.
- Compilazione e costante aggiornamento delle modulistiche di settore alle normative legali/fiscali vigenti.

Risultati conseguiti: Competenze di ottimo livello in ogni aspetto del processo di organizzazione dell'ufficio, delle procedure di commercializzazione anche in campo di digital - marketing, locazione ed estimo di qualsiasi tipo di immobile e/o terreno. Implementazione delle procedure con particolare attenzione a tutte le possibilità nascenti dalle nuove tecnologie, capacità di gestione autonoma dei vari aspetti del lavoro, affinamento degli aspetti relativi alla conduzione di trattative e capacità di analisi dei processi di vendita con conseguente adattamento del "sistema di vendita" alle mutanti esigenze di mercato

Gennaio 2005 – Novembre 2006:

Socio accomandatario presso STUDIO INDUSTRIALE S.a.s., Agenzia immobiliare affiliata al gruppo Tecnocasa Franchising Network (Una tra le 5 prime agenzie immobiliari del settore "Immobili Industriali e Commerciali" in Italia)

Qualifica: Socio operativo

Gennaio 2002 – Gennaio 2005:

Responsabile di Agenzia presso STUDIO INDUSTRIALE S.a.s., Agenzia Immobiliare affiliata al gruppo Tecnocasa Franchising Network (Una tra le 5 prime agenzie immobiliari del settore "Immobili Industriali e Commerciali" in Italia)

Qualifica: Responsabile

Risultati conseguiti: Affinamento della professionalità e dell'organizzazione di ogni aspetto della conduzione dell'agenzia, sia in termini di organizzazione dei processi di vendita e promozione che nella gestione di collaboratori e personale. Importante incremento delle competenze professionali soprattutto nel campo specifico degli immobili industriali/artigianali, commerciali e turistico/alberghieri. Conseguimento della qualifica di "Perito ed esperto" della C.C.I.A.A. di Modena.

Ottobre 1999 - Gennaio 2002:

Agente presso STUDIO SERRAMAZZONI di Archimede Pingiori, Agenzia Immobiliare affiliata al gruppo Tecnocasa Franchising Network

Qualifica: Agente

Risultati conseguiti: Apprendimento delle competenze necessarie alla corretta conduzione di una intermediazione immobiliare, dalle fasi preliminari e di estimo, al processo di vendita e conduzione di trattative. Cura degli aspetti contrattuali necessari alla corretta conclusione dell'affare ed alla preparazione della documentazione burocratico/amministrativa sia per gli aspetti legati alla locazione di immobili, sia per l'istruzione delle pratiche necessarie all'atto Notarile.

ESPERIENZE PRECEDENTI

Giugno 1999 – Settembre 1999: Servizio Militare 7° Rgt. Alpini "Feltre" 66° Compagnia "El Camors"

Aprile 1999 – Giugno 1999:

Operaio Agricolo "Vivaista" presso Vivaio Regionale "La Romania" di Sestola, dipendente agricolo della Regione Emilia-Romagna.

Agosto 1998 - Marzo 1999:

Operaio specializzato presso Sorefa S.r.l., Fanano (MO), industria facente parte del gruppo Itm ITALTRACTOR S.p.a. operante nel settore metalmeccanico della produzione di componenti di "Sottocarro" per mezzi cingolati.

Qualifica e mansioni: Operaio specializzato, operatore di macchine a controllo numerico, programmazione e manutenzione delle stesse.

PERCORSO DI STUDI

1998: Diploma di maturità, Perito Industriale Capotecnico con specializzazione in elettronica e telecomunicazioni presso l'Istituto Tecnico Industriale Statale "Fermo Corni" di Modena, sede distaccata di Pavullo nel Frignano (MO)

2018: Conseguimento dell'attestato PILOTA APR VL/MC presso Ente Nazionale per L'Aviazione Civile

LINGUE STRANIERE

Madrelingua Italiano.

Inglese scolastico parlato e scritto.

Francese scolastico parlato e scritto.

Spagnolo elementare parlato e scritto (corso di Spagnolo per operatori turistici organizzato dalla Regione Emilia-Romagna presso A.P.T. Fanano)

SPORT PRATICATI

Sci alpino – sci alpinismo, livello discreto.

Running, livello amatoriale.

Sport di contatto – opposizione individuale, livello amatoriale.

Sport di precisione, livello amatoriale.

CAPACITA' E COMPETENZE ARTISTICHE

Chitarra – Acustica, Folk e Elettrica, livello intermedio.

COMPETENZE TECNICHE

Windows 95/98/2000/XP, Windows 7/10, Pacchetto Office; Outlook; Internet Explorer, Google Chrome, Mozilla Firefox; Sistemi di gestione di contatti, portafogli clienti, elaborazione dati basati su piattaforma Oracle; utilizzo di software per l'elaborazione di foto e di videomaking; utilizzo di software in lingua inglese e ottime capacità di apprendimento su nuovi software.

CARATTERISTICHE PERSONALI

Attitudini all'organizzazione del lavoro e dei processi di vendita con particolare attenzione alla creazione di "Sistemi di vendita", replicabili, adattabili alle mutevoli condizioni di mercato e misurabili con elaborazione dei dati statistici; capacità di analizzare, comprendere ad adattare le strategie di digital – marketing per aggiornarle costantemente alla continua evoluzione delle diverse piattaforme digitali e dei Social Media; spiccate doti relazionali affinate negli anni "sul campo" e mediante corsi di formazione, con particolare attenzione alle tecniche di vendita e di gestione/analisi comportamentale; estremamente adattabile, dinamico, positivo e propositivo; disponibile al cambiamento; propensione all'apprendimento sia in campo tecnico che relazionale ed all'aggiornamento continui.