



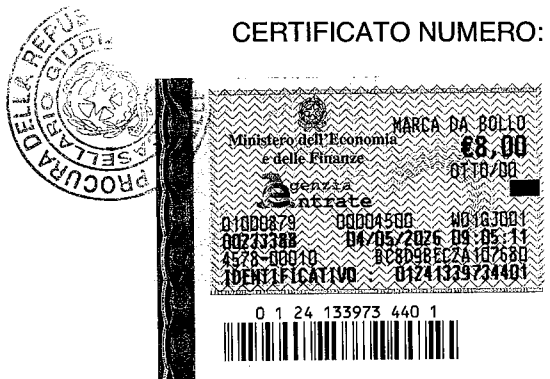
Ministero della Giustizia

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

CERTIFICATO NUMERO: 9673/2026/R

Al nome di:

Cognome **LITARDI**
Nome **FABRIZIO**
Data di nascita **27/07/1982**
Luogo di Nascita **ALBANO LAZIALE (RM) - ITALIA**
Sesso **M**



sulla richiesta di:
per uso:

INTERESSATO
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 VELLETRI

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

diritto di certificato

diritto di urgenza

VELLETRI, 05/05/2026 12:02

IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO
(DI SILVIO PAOLA)

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.

COMUNE DI ALBANO LAZIALE
Protocollo Arrivo N. 33166/2026 del 14-05-2026
Doc. Principale - Class. 12.3 - Copia Documento

**** 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
LITARDI	FABRIZIO	ALBANO LAZIALE	27/07/1982	M		

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

Il Funzionario Giudiziario
Dott.ssa Paola Di Silvia





ESPERIENZA LAVORATIVA

01/10/2006 – 01/11/2010 ALBANO LAZIALE, Italia

Call Center Manager SAI SRL

Impiegato a tempo indeterminato presso la SAI S.r.l con mansione nell'area commerciale di Team Leader, poi Supervisor/Call Center Manager ed infine Direttore Operativo.

Mi sono occupato principalmente di gestione delle risorse umane, finalizzata alle vendite, attraverso campagne telefoniche di Teleselling e Telemarketing sia in Inbound acquisitivo che gestionale, e in Outbound, per le principali aziende Italiane nel campo della telefonia e del settore energetico.

Principali Referenze:

Enel Energia SpA
Enel Servizio Elettrico
Iride
H3G
Telecom
Wind - Infostrada
Tele Tu

01/12/2010 – 01/05/2011 Roma, Italia

consulente con contratto di collaborazione progettuale con mansione di Call Center Manager Call Gest Srl

La posizione prevedeva le seguenti mansioni:

- formazione sugli scenari di liberalizzazione dei mercati delle utilities e delle telecomunicazioni presso le sedi Callgest presenti nel territorio italiano;
- formazione su contenuti delle offerte dei vari clienti, sul processo Teleselling, sulle regole di comportamento e del codice di condotta commerciale, sulla contrattualistica e sugli script a supporto;
- presidio costante sulle sedi operative ai fini di pianificare, gestire e monitorare le performance richieste attraverso strumenti quali: Budget spending, Day by Day, schede di affiancamento risorse, monitoring risorse operatori, controllo dell'andamento finanziario e della redditività della piattaforma;
- partecipazione alla realizzazione dei processi per le campagne in lavorazione;
- partecipazione alla realizzazione degli script di vendita per la gestione dell'acquisizione della clientela;
- Recruiting e switch del personale;

01/06/2011 – 01/10/2011 Roma, Italia

consulente commerciale con mansione di Responsabile Italia dell'aerea commerciale Frada S.r.l marchio Poste & Comunicazioni Private

La posizione attuale prevede :

- Gestione della rete franchising, organizzazione di fiere ed eventi atti a promuovere il brand.
- Gestione della rete fisica e ricerca di nuovi imprenditori pronti ad investire nel marchio per lo sviluppo e l'incremento nel territorio;
- Attività commerciale di acquisizione commesse a valore aggiunto;
- Formazione e monitoraggio delle performance degli agenti commerciali dedicati.
- attività di organizzazione della rete postale, gestione grandi clienti, organizzazione della rete fisica, Web Marketing/E-Commerce, Marketing Strategico.

01/11/2011 – 30/06/2013 Roma, Italia

Direttore commerciale Total Green Srl

L'attività prevedeva il coordinamento e la motivazione della forza vendita e la collaborazione con la stessa per il raggiungimento degli

FABRIZIO LITARDI

Data di nascita: 27/07/1982

Nazionalità: Italiana

Sesso: Maschile

CONTATTI

VIA CATULLO, 25-27
00072 ARICCIA, Italia
(Abitazione)

fabrizio.litardi@gmail.com

(+39) 3938953709

fabrizio.litardi1 (Skype)

COMUNE DI ALBANO LAZIALE
Protocollo Arrivo N. 33166/2026 del 14-05-2026
Allegato 11 Class. 12.3 - Copia Documento

obiettivi commerciali fissati, nel settore dell'efficienza energetica, Partner Enel Green Power - Enel Spa.

Responsabilità:

- esercitare i poteri di gestione assegnati dalla Direzione, operando nel rispetto delle direttive ricevute, dei piani e delle strategie approvate, delle politiche e delle procedure aziendali del settore commerciale.
- conoscenza del mercato energetico e analisi delle tendenze, valutando i prodotti della concorrenza, interpretando la situazione economica generale e formulando suggerimenti pertinenti
- rispondere del mancato raggiungimento e degli scostamenti degli obiettivi assegnati

Compiti e mansioni:

- conoscenza degli obiettivi e delle politiche aziendali e di gruppo
- organizzazione e controllo della rete di vendita
- essere di supporto alla forza vendita nel raggiungimento degli obiettivi (in termini difatturato e quantitativi di prodotto) e apportare un adeguato sostegno partecipandodirettamente alle trattative di vendita più importanti in affiancamento o meno ai propri collaboratori diretti e/o agenti
- ampliare il portafoglio clienti e fidelizzare i clienti già acquisiti- promuovere azioni di contatto preliminare con la clientela potenziale, sviluppare le trattative di vendita, formulare offerte, i preventivi e i contratti, negoziare le migliori condizioni di vendita
- promuovere le azioni di contatto preliminare con la clientela ritenuta potenziale
- sviluppare trattative di vendita in base ad una metodologia di comunicazione mirata ad evidenziare i benefici offerti dai prodotti
- analizzare i fabbisogni del cliente allo scopo di fornirgli supporto flessibile e personalizzato per un miglior utilizzo del prodotto.
- Avvio, supporto e monitoraggio delle sub-agenzie sparse nel territorio nazionale.

01/07/2013 – 30/09/2015 Roma, Italia

Agente Generale - Smart Agent Enel Energia Spa

- La posizione prevede una consulenza finalizzata alla vendita di vari prodotti per il risparmio energetico del segmento Business in Media e Bassa tensione
 - Gestione del portfolio clienti
 - Contrattualizzati ad oggi circa 470 clienti Business.
- Da Gennaio 2015 coordino un team di 5 Smart Agent per la vendita dei prodotti sopra citati, nel segmento residenziale e business in bassa tensione.

01/10/2015 – 01/06/2016 Avellino, Italia

Site Operation Manager HS Company, divisione Contact Center

Impiegato a tempo determinato presso la HS Contact Center con mansione nell'area commerciale di *Site Operation Manager*.

La posizione prevede le seguenti mansioni:

- formazione sugli scenari di liberalizzazione dei mercati delle utilities e delle telecomunicazioni presso le varie sedi presenti nel territorio italiano;
- formazione sui contenuti delle offerte dei vari clienti, sul processo Teleselling, sulle regole di comportamento e del codice di condotta commerciale, sulla contrattualistica e sugli script a supporto;
- presidio costante sulle sedi operative ai fini di pianificare, gestire e monitorare le performance richieste attraverso strumenti quali: Budget spending, Day by Day, schede di affiancamento risorse, monitoring rese operatori, controllo dell'andamento finanziario e della redditività della piattaforma;
- partecipazione alla realizzazione dei processi per le campagne in lavorazione;
- partecipazione alla realizzazione degli script di vendita per la gestione dell'acquisizione della clientela;
- Recruiting e switch del personale;

Mi occupo principalmente della gestione delle risorse umane, finalizzata alle vendite, attraverso campagne telefoniche di Teleselling e Telemarketing sia in Inbound acquisitivo che gestionale, e in Outbound, per le principali aziende Italiane nel campo della telefonia e del settore energetico.

Principali Referenze:

Enel Energia SpA
Enel Servizio Elettrico
Acea Energia SpA
Iride
H3G
Telecom
Wind - Infostrada
Tele Tu

06/06/2016 – 31/10/2018 roma, Italia

Sales Area Manager Geko S.p.A

- Definire, implementare e gestire la strategia commerciale sulle reti di vendita dirette e indirette
- Individuare e selezionare le reti di vendita indirette e dirette e definire le politiche di commissioning
- Promuovere e gestire le attività di vendita delle reti di vendita indirette e dirette mediante l'assegnazione di specifici obiettivi di vendita e l'utilizzo di opportuni strumenti di monitoraggio delle performances
- Garantire la qualità commerciale delle reti indirette e dirette

- Assicurare il raggiungimento dei target di Clienti assegnati
- Stipulare e gestire i mandati con le reti di vendita indirette e dirette
- Monitorare il posizionamento dei prodotto e dei servizi offerti dai competitor

01/11/2018 – 31/10/2022 Roma, Italia

Sales Area Manager Dodic Elettronica

- Definire, implementare e gestire la strategia commerciale sulle reti di vendita dirette e indirette
- Individuare e selezionare le reti di vendita indirette e dirette e definire le politiche di commissioning
- Promuovere e gestire le attività di vendita delle reti di vendita indirette e dirette mediante l'assegnazione di specifici obiettivi di vendita e l'utilizzo di opportuni strumenti di monitoraggio delle performances
- Garantire la qualità commerciale delle reti indirette
- Assicurare il raggiungimento dei target di Clienti assegnati
- Stipulare e gestire i mandati con le reti di vendita indirette
- Monitorare il posizionamento dei prodotto e dei servizi offerti dai competitor

01/04/2022 – ATTUALE APRILIA, Italia

Consulente Commer ENERGY SYSTEM PROJECT SRL

L'attività prevede lo sviluppo e la gestione di nuovi clienti finalizzata alla realizzazione di impianti Fotovoltaici aziendali e residenziali, tramite consulenze personalizzate e analisi dei vantaggi economici e ambientali.

Responsabilità:

- esercitare i poteri di gestione assegnati dalla Direzione, operando nel rispetto delle direttive ricevute, dei piani e delle strategie approvate, delle politiche e delle procedure aziendali del settore commerciale.
- conoscenza del mercato energetico e analisi delle tendenze, valutando i prodotti della concorrenza, interpretando la situazione economica generale e formulando suggerimenti pertinenti
- rispondere del mancato raggiungimento e degli scostamenti degli obiettivi assegnati

Compiti e mansioni:

- conoscenza degli obiettivi e delle politiche aziendali e di gruppo
- organizzazione, controllo e implementazione della rete di vendita
- essere di supporto alla forza vendita nel raggiungimento degli obiettivi (in termini di fatturato e quantitativi di prodotto) e apportare un adeguato sostegno partecipando direttamente alle trattative di vendita più importanti in affiancamento ai propri collaboratori diretti e/o agenti
- ampliare il portafoglio clienti e fidelizzare i clienti già acquisiti- promuovere azioni di contatto preliminare con la clientela potenziale, sviluppare le trattative di vendita, formulare offerte, i preventivi e contratti, negoziare le migliori condizioni di vendita
- promuovere le azioni di contatto preliminare con la clientela ritenuta potenziale
- sviluppare trattative di vendita in base ad una metodologia di comunicazione mirata ad evidenziare i benefici offerti dai prodotti
- analizzare i fabbisogni del cliente allo scopo di fornirgli supporto flessibile e personalizzato per un migliore utilizzo del prodotto.
- Avvio, supporto e monitoraggio di azioni commerciali presso centri commerciali, fiere di paese e altro.

COMUNE DI ALBANO LAZIALE
 Protocollo Arrivo N. 33166/2026 del 14-05-2026
 Allegato 11 - Class. 12-3 - Copia Documento

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

01/09/1996 – 01/05/2001 Genzano di Roma, Italia

Diploma di Maturità Scientifica Liceo Scientifico Statale "G. Vailati"

conseguito nelluglio2001 presso il LiceoScientifico Statale "G. Vailati" diGenzano di Roma, convotazione 82/100.

01/09/2003 – 30/05/2008 Roma, Italia

Universita di Tor Vergata facoltà di Biotecnologie molecolari e bioinformatica, Energie Rinnovabili Università degli studi di Tor Vergata

22/05/2009 – 22/05/2009 roma, Italia

Corso di programmazione neuro linguistica (PNL 1,2,3) Enel-Sda Bocconi

- Programmazione neuro linguistica (PNL 1,2,3)
- Problem Solving
- Gestione dello stress
- Parlare in pubblico
- Gestire il team.

COMPETENZE LINGUISTICHE

LINGUA MADRE: italiano

Altre lingue:

italiano

Ascolto C2
Lettura C2
Scrittura C2

Produzione orale C2
Interazione orale C2

inglese

Ascolto B2
Lettura B1
Scrittura B2

Produzione orale A2
Interazione orale A2

spagnolo

Ascolto A1
Lettura A1
Scrittura A1

Produzione orale A1
Interazione orale A1

Livelli: A1 e A2: Livello elementare B1 e B2: Livello intermedio C1 e C2: Livello avanzato

ULTERIORI INFORMAZIONI

Competenze organizzative

- **Competenze organizzative** Leadership (attualmente responsabile di un team di 25 persone);
 - senso organizzativo (esperienza nella gestione di reti comm.li);- buona esperienza nella gestione dei progetti e del gruppo di lavoro, acquisite nell'esperienza lavorativa attualmente ricoperta.
 - Supporto alla forza vendita nel raggiungimento degli obiettivi (in termini difatturato e quantitativi di prodotto) e apportare un adeguato sostegno partecipando direttamente alle trattative di vendita più importanti in affiancamento o meno ai propri collaboratori diretti e/o agenti

Competenze comunicative e interpersonali

- **Competenze comunicative e interpersonali**
Ottime capacità comunicative, facilità di espressione, ottima predisposizione al contatto con il pubblico, maturate attraverso la mia esperienza di Formatore e selezionatore.

Competenze professionali

Competenze professionali

Hard Skills e Soft Skills

HARD SKILLS

- **Conoscenza** dei principali CRM e GESTIONALI utilizzati nel settore dell' Energia Elettrica e Telecomunicazioni
- **Conoscenza** della Filiera dell' Energia Elettrica
- **Conoscenza** dello Sviluppo delle Energie Rinnovabili in Italia
- **Acquisizione** Clienti tramite firme digitali (primo tester in Italia per Enel Energia tramite CRM Sales Forces)

SOFT SKILLS

- **competenze** organizzative.
- **competenze** organizzative.
- propensione per il lavoro di squadra.
- empatia e attitudine all'ascolto.
- flessibilità
- resistenza allo stress.
- capacità di problem solving.
- creatività

COMUNE DI ALBANO LAZIALE
Protocollo Arrivo N. 33166/2026 del 14-05-2026
Allegato 11 - Class. 12.3 - Copia Documento