



VINCENZO LAMBERTI

INFORMAZIONI PERSONALI

Vincenzo Lamberti

Nazionalità: Italiana

Data di nascita: 14 aprile 1986

CONTATTI

Telefono:

Email:

vincenzolamberti1@gmail.com

ALTRE INFORMAZIONI

- Patenti: A - B - Nautica entro 12 miglia
- Porto d'armi
- Sport: Karate, Judo, tiro sportivo, calcio, vela

LINGUE

- Italiano: Madrelingua
- Inglese: Buono (lettura, scrittura, parlato)

ULTERIORI

Disponibile a trasferimento e mobilità
Territoriale (Italia ed estero)

Flessibilità operativa: Elevata -
abituato a operare su territori estesi
e multi-sede

PROFILO PROFESSIONALE

Imprenditore, Manager Commerciale, Direttore Generale e Agente Immobiliare professionista, con oltre 18 anni di esperienza continuativa nei settori immobiliare, commerciale, finanziario e manageriale, maturata in contesti ad alta complessità decisionale e forte orientamento ai risultati.

Specializzato nella compravendita e valorizzazione di asset immobiliari di lusso, residenziali e industriali, nella gestione diretta di capitali e fondi privati, nonché nella pianificazione strategica e finanziaria. Consolidata esperienza nella governance d'impresa, nello sviluppo territoriale e nel coordinamento di reti commerciali strutturate, con responsabilità diretta su performance di vendita, budgeting e controllo economico.

Professionista con elevata autonomia decisionale e deleghe sugli investimenti, esperto nella gestione di negoziazioni complesse, nella definizione di obiettivi commerciali e nel monitoraggio dei risultati. Approccio orientato alla crescita sostenibile del fatturato e alla costruzione di relazioni solide e durature con clienti, partner e stakeholder.

Ex Consigliere di Confindustria Salerno con delega alle Infrastrutture, già Consigliere GI SUD e membro del Comitato Interregionale del Mezzogiorno Giovani Imprenditori. Riconosciuto per leadership, visione strategica e capacità negoziali, sviluppate attraverso attività imprenditoriali, relazioni istituzionali e gestione di team multidisciplinari.


Manager abituato a operare in contesti dinamici e strutturati, con forte orientamento all'aggiornamento continuo e allo sviluppo di percorsi manageriali di lungo periodo, finalizzati alla creazione di valore e al successo aziendale.

Laurea Magistrale in Economia. Abilitato alla professione di Dottore Commercialista ed Esperto Contabile.

ESPERIENZA PROFESSIONALE:

> Prime Group – Compravendite Immobiliari

Socio Fondatore e Direttore Generale

 **Gennaio 2025 – Oggi**

- Fondazione, avvio e sviluppo della società
 - Gestione diretta di **fondi e capitali privati**
 - Responsabilità **esclusiva** nelle decisioni di acquisto, vendita e valorizzazione immobiliare
 - Analisi di mercato, studi di fattibilità economico-finanziaria
 - Valutazioni strategiche e patrimoniali
 - Gestione legale, contrattuale e notarile delle operazioni
 - Delega esclusiva per operazioni di investimento immobiliare
 - Coordinamento di consulenti, tecnici, advisor, notai e stakeholder istituzionali
-

> Nova Immobiliare S.r.l.

**Direttore Generale – Responsabile Vendite – Marketing Manager –
Addetto alle vendite senior – Coordinatore del personale**

 **Gennaio 2015 – Oggi**

- Direzione generale e strategica dell'azienda
- Gestione operazioni immobiliari **luxury, residenziali e industriali**
- Pianificazione finanziaria, budgeting e controllo di gestione
- Coordinamento, formazione e supervisione della rete commerciale
- Gestione diretta delle trattative ad alta complessità
- Definizione strategie di marketing e sviluppo territoriale
- Relazioni con clienti istituzionali, imprenditori, aziende e privati
- Incremento delle performance commerciali e fidelizzazione del portafoglio clienti

➤ **Novim S.r.l.**

**Socio Lavoratore – Direttore Generale – Responsabile Vendite –
Coordinatore del personale**

☐ **Gennaio 2010 – 31 Dicembre 2014**

- Sviluppo commerciale e acquisizione incarichi
 - Gestione area legale e contrattuale
 - Coordinamento amministrativo e operativo
 - Supervisione e organizzazione della forza vendita
 - Analisi di mercato e sviluppo territoriale
-

➤ **Lamberi General Constructions S.r.l.**

Socio e Amministratore

☐ **Gennaio 2013 – Dicembre 2016**

- Gestione societaria e amministrativa
 - Pianificazione strategica e definizione obiettivi
 - Gestione risorse umane e organizzazione aziendale
 - Coordinamento attività operative e cantieristiche
-

➤ **Lamberi Consulting & Development S.r.l.**

Socio e Amministratore

☐ **Gennaio 2013 – Dicembre 2016**

- Amministrazione societaria
 - Procacciamento d'affari e sviluppo relazioni professionali
 - Gestione area contabile, organizzativa e consulenziale
-

➤ **Novim Immobiliare S.r.l.**

Tirocinante e Impiegato – Addetto alle vendite – Responsabile ricercatori

☐ **1 Settembre 2005 – 31 Dicembre 2008**

➤ **Easy Center S.r.l. – Call Center**

Team Manager e Addetto alle Vendite

☐ **3 Marzo 2006 – 30 Giugno 2006**

PROGETTI IMPRENDITORIALI E LEADERSHIP PRECOCE:

Sweettime.it

- **Amministratore unico**
 - Dominio digitale di relazione e marketing
 - Modello social/community
 - Gestione utenti, comunicazione, promozione eventi e partnership
 - **Pubbliche Relazioni ed Event Management**
 - Coordinamento sin dalla giovane età di gruppi di PR
 - Organizzazione autonoma di eventi e serate a livello regionale
 - Gestione team, comunicazione, marketing relazionale e negoziazione commerciale
-

RUOLI ISTITUZIONALI

○ **Confindustria Salerno**

- Consigliere con delega alle **Infrastrutture**
- Membro e Coordinatore Commissione Credito, Finanza e Fisco – Giovani Imprenditori (2022–2024)

○ **Eventi e convegni organizzati:**

- Governance di Impresa: costi e opportunità delle holding – 26/01/2023
- Trust e patti di famiglia: strumenti a confronto – 22/03/2023
- Governance e continuità generazionale nelle imprese familiari – 04/04/2024

○ **COMITATO INTERREGIONALE DEL MEZZOGIORNO GIOVANI IMPRENDITORI**

- Consigliere GI SUD dal 2024
 - Partecipazione, in qualità di membro del Consiglio Direttivo, alle decisioni strategiche del gruppo Giovani Imprenditori Confindustria – GI SUD
 - Contributo collegiale alla revisione e validazione dei bilanci e delle attività economico-finanziarie
 - Sviluppo e gestione, in coordinamento con il team, delle partnership con sponsor e stakeholder
 - Supporto alla pianificazione e realizzazione di eventi e progetti associativi
-

ISTRUZIONE:

- ❖ **ITS "B. Focaccia"** – Diploma in Informatica – 2005

Università Telematica UNIPE:

- ❖ Laurea Triennale in Economia e Gestione Aziendale – **110/110**
 - ❖ Laurea Magistrale in Scienze dell'Economia e della Gestione Aziendale – **110/110 e lode**
-

ABILITAZIONI E FORMAZIONE PROFESSIONALE:

- Abilitazione **Dottore Commercialista** – Esame di Stato aprile 2025
- Tirocinio **Revisore Legale** – durata 3 anni (concluso 2025)
- **Agente d'Affari in Mediazione** – Iscrizione CCIAA (2007) – Corso ARFOS
- **IVASS** – Abilitazione con esame finale – 18/11/2022
- **OAM** – Abilitazione con esame finale – 2022

▪ **UniCredif – Road to Social Change (2025)**

Percorso formativo su:

- Educazione finanziaria e bancaria
- Sistema creditizio e accesso al credito
- Sostenibilità economica e sociale
- Governance d'impresa e responsabilità manageriale
- Modelli di business sostenibili
- Finanza per la crescita delle imprese
- Innovazione, impatto sociale e sviluppo territoriale
- Relazione banca-impresa
- Valutazione del merito creditizio
- Crescita responsabile e creazione di valore

ULTERIORI ABILITAZIONI

- Addetto primo soccorso aziendale e gestione delle emergenze (2020)
- Addetto prevenzione incendio, lotta antincendio e gestione dell'emergenza in attività a rischio d'incendio (2020)
- R.L.S. – Rappresentante dei lavoratori per la sicurezza (2020)

COMPETENZE INFORMATICHE

- ICDL (ECDL) – Patente Europea del Computer - Certificazione informatica
- Ottima conoscenza del pacchetto Office (Word, Excel, PowerPoint)
- Utilizzo strumenti digitali, CRM e piattaforme gestionali
- Navigazione web, posta elettronica e strumenti di collaborazione
- Buona conoscenza di linguaggio wordpress, java, html
- Buona conoscenza di Photoshop
- Buona conoscenza di Autocad
- Buona conoscenza del pacchetto Adobe (in diverse applicazioni)
- Buona conoscenza di IA

COMPETENZE

- Leadership e coordinamento di team strutturati
- Gestione commerciale e negoziazione avanzata
- Pianificazione finanziaria e controllo di gestione
- Governance d'impresa
- Decision making autonomo e strategico
- Sviluppo territoriale e reti commerciali