



Giuseppe Davidde

Data di nascita: 10/07/1991

Nazionalità: Italiana

Sesso: Maschile

CONTATTI

 Via Francesco Paolo Petronelli
n. 4, ---
83100 Avellino, Italia
(Abitazione)

 Via Circumvallazione 77
83100 Avellino, Italia (Lavoro)

 giuseppedavidde@aziendalmnte.it

 giuseppedavidde@gmail.com

 (+39) 3936340253

 www.linkedin.com/in/giuseppedavidde



europass

ESPERIENZA LAVORATIVA

Aziendalmente - Knowledge to Organizations Avellino, Roma, Milano, Italia

Dottore Commercialista - Tax Planning and Business Consultant

01/10/2025 – Attuale

- *Iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Avellino al n. 1291 - Sezione A (Dottori Commercialisti)* - Attività di consulenza finalizzata al check up aziendale; pianificazione strategica, economica e finanziaria; controllo di gestione; redazione business plan, piani industriali e piani di risanamento; affiancamento clientela nella gestione dei rapporti bancari; analisi di bancabilità di progetti di sviluppo e/o investimento; sviluppo di strategie di marketing; determinazione del valore di un'azienda e affiancamento nella ricerca di nuovi investitori da inserire nella compagine sociale.

Aziendalmente - Knowledge to Organizations Italia

Impresa o settore Attività professionali, scientifiche e tecniche |

Sito Internet www.aziendalmente.it

Contributor - Editor

01/2021 – Attuale

Unione Giovani Dottori Commercialisti di Avellino

Socio - Rappresentante dei Tirocinanti

06/06/2024 – 10/2025

Federterziario

Vice Presidente Campania

03/2025 – Attuale

Federterziario è un organismo datoriale apartitico e senza fine di lucro che opera da oltre 30 anni al fianco di Piccole e Medie Imprese del settore del terziario, dei servizi, della piccola impresa industriale, commerciale, agricola e delle libere professioni e del lavoro autonomo in generale. Le sue attività includono la contrattazione decentrata, l'assistenza nelle controversie di lavoro, la promozione della formazione continua attraverso il fondo FondItalia e la collaborazione con enti e professionisti per la sicurezza e la gestione aziendale.

Dott. Lucadamo Vincenzo - Dottore Commercialista e Revisore Legale dei Conti Avellino, Italia

Tirocinante Revisore Legale dei Conti

06/2023 – Attuale

Collaborare allo svolgimento degli incarichi di revisione legale affidati al revisore legale - Tirocinio obbligatorio di 36 mesi finalizzato all'accesso all'esame per l'abilitazione a Revisore Legale dei Conti presso il MEF

S2M - Strategies Matching Management - Associazione tra Professionisti

Avellino, Roma, Milano, Bergamo, Italia

Impresa o settore Attività professionali, scientifiche e tecniche | **Sito Internet** <https://aziendalmente.it/index.php/s2m/>

Co-Founder - Business consultant

01/2019 – 31/05/2024

- Attività di consulenza finalizzata al check up aziendale; pianificazione strategica, economica e finanziaria; controllo di gestione; redazione business plan, piani industriali e piani di risanamento; affiancamento clientela nella gestione dei rapporti bancari; analisi di bancabilità di

progetti di sviluppo e/o investimento; sviluppo di strategie di marketing; determinazione del valore di un'azienda e affiancamento nella ricerca di nuovi investitori da inserire nella compagine sociale.

Dott. Lucadamo Vincenzo - Dottore Commercialista e Revisore Legale dei Conti

Tirocinante Dottore Commercialista

11/01/2024 – 11/07/2025

- Analisi della situazione economica e finanziaria delle aziende clienti
- Redazione di bilanci per società di capitali con documenti collegati
- Tenuta della contabilità di ditte individuali, liberi professionisti, società di persone e società di capitali (Contabilità semplificata e ordinaria)
- Consulenza ai clienti in materia fiscale e tributaria
- Elaborazione delle dichiarazioni fiscali periodiche ed annuali
- Calcolo delle liquidazioni IVA e aggiornamento registri
- Gestione del cash flow e controllo incassi e pagamenti, redazione prima nota

Studio Associato Basile-Lucadamo - Consulenze Aziendali Avellino

Senior Accountant

07/01/2016 – Attuale

- Analisi della situazione economica e finanziaria delle aziende clienti
- Redazione di bilanci per società di capitali con documenti collegati
- Tenuta della contabilità di ditte individuali, liberi professionisti, società di persone e società di capitali (Contabilità semplificata e ordinaria)
- Consulenza ai clienti in materia fiscale e tributaria
- Elaborazione delle dichiarazioni fiscali periodiche ed annuali
- Calcolo delle liquidazioni IVA e aggiornamento registri
- Gestione del cash flow e controllo incassi e pagamenti, redazione prima nota

Avellino, Italia

Consulente di finanza agevolata

2013 – Attuale

Redazione Business Plan per l'ottenimento degli incentivi:

- Autoimprenditorialità - Microimpresa e Lavoro Autonomo - agevolazioni istituite dal decreto legislativo 185/2000, Titolo I e Titolo II
- Resto al SUD (Decreto 9 Novembre 2017 n. 174, di cui al Capo I, art. 1, del Decreto Legge 20 Giugno 2017 n. 91, convertito, con modificazioni, dalla legge 3 agosto 2017 n. 123)
- Fondo SelfieEmployment (Decreto Legge 28/2013 - convertito con Legge del 9 agosto 2013, n.99 - Misura 7.1 - Sostegno all'autoimpiego e all'autoimprenditorialità in Garanzia Giovani
- Nuove imprese a tasso zero (Decreto legislativo n. 185/2000 - Titolo I - Decreto 8 luglio 2015 n. 140)
- Attività di *consulenza* finalizzata alla redazione del *business plan*, delle analisi finanziaria e costi benefici.
- Accompagnamento nei percorsi di monitoraggio

Ente Nazionale per il Microcredito Roma, Italia

Operatore territoriale in servizi ausiliari e di monitoraggio per il Microcredito

01/01/2019 – Attuale

Operatore territoriale in servizi ausiliari e di monitoraggio per il Microcredito (iscritto al n° 495 dell'elenco)

Profilo professionale formato per erogare i servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio di cui all'art. 3 del D.M. n. 176/2014 e all'art. 111 comma 1 e 3 del d.lgs. 385/93 (Testo Unico Bancario) e in conformità alle linee di indirizzo per la prestazione dei servizi ausiliari di cui sopra pubblicate dall'Ente Nazionale per il Microcredito il 17 maggio 2016 ovvero.

Parlamento Europeo - Direzione generale della Politica regionale e urbana (DG REGIO) Bruxelles, Belgio

Consulente esterno

11/2020 – 01/2021

Consulenza in materia di nuove opportunità date dai fondi strutturali europei per la programmazione 2021-2027

Ente Nazionale per il Microcredito Roma, Italia

Docente esterno di Fascia A

06/2018 – 31/12/2022

- Incarico di docenza per la prima edizione del Corso "Yes I Start Up" promosso dall'Ente Nazionale per il Microcredito, dall'Agenzia Nazionale Politiche Attive Lavoro e da Invitalia -fase A - per un totale di n. 60 ore (cadauno percorso formativo attivato). Le lezioni hanno lo scopo di fornire i contenuti e i dettagli per la definizione della Business Idea.
- Incarico di docenza con finalità di tutoraggio per la prima edizione del Corso "Yes I Start Up" promosso dall'Ente Nazionale per il Microcredito, dall'Agenzia Nazionale Politiche Attive Lavoro e da Invitalia -fase B- per un totale di n. 20 ore di lezione finalizzate a fornire gli strumenti operativi per la stesura e la presentazione al Fondo SELFIEmployment (gestito da Invitalia) del Business Plan di un'impresa nuova o già costituita

Pro Loco di Avellino Avellino, Italia

Tesoriere

05/2017 – 31/12/2019

- Vigilanza e redazione del bilancio annuale
- Previsione di spesa sui progetti presentati dall'assemblea
- Trasmissione bilancio annuale al Consiglio Regionale della Regione Campania

Azienda di produzione alimentare Atripalda (AV), Italia

Responsabile Area Finanza e Marketing

04/04/2011 – 04/04/2013

Responsabilità e coordinamento delle attività di:

- Budget/forecast e controllo budgetario;
- Gestione della contabilità aziendale e predisposizione del Bilancio civilistico-fiscale e della relativa documentazione a supporto - Cost analysis e reporting.
- Gestione dei rapporti con le banche ed istituti di credito – Elaborazione Cash Flow
- Supervisione ed approvazione delle offerte di vendita.
- Controllo dei margini di vendita e analisi degli scostamenti della profittabilità.
- Sviluppo di programmi/campagne di vendita sia online che offline
- Organizzazione della normale attività di gestione dei clienti (Normal Trade, Ho.Re.Ca. , Grande Distribuzione, Grande Distribuzione Organizzata).
- Gestione gruppo di fornitori
- Sviluppo piani commerciali e gestione di budget assegnati

Forum dei Giovani - Città di Avellino Avellino (AV), Italia

Tesoriere

06/2014 – 02/2017

- Vigilanza e redazione del capitolo di bilancio del Forum dei Giovani
- Previsione di spesa sui progetti presentati dall'assemblea
- Trasmissione bilancio annuale al Consiglio Comunale della Città di Avellino

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

02/2026 – ATTUALE Roma, Italia

Master di II livello Universitario in Amministrazione, Finanza e Controllo di Gestione LU
MSA - Libera Università Maria Santissima Assunta

Il corso mira a formare figure professionali in grado di affiancarsi con ruoli di supporto al CFO, e figure manageriali con grandi responsabilità come Manager Amministrativo, Analista finanziario, Business Controller, Corporate Governance Consultant, Cost Controller, Direttore Amministrativo, Direttore Finanziario.

06/2025 – 09/2025 Napoli, Italia

Abilitazione alla professione di Dottore Commercialista Università degli studi di Napoli "Parthenope"

05/06/2023 – 06/2024 Roma, Italia

Laurea Magistrale in Management - LM77 Universitas Mercatorum

Voto finale 108/110 | **Tesi** Resto al Sud e Autoimprenditorialità : Analisi dell'impatto economico e sociale generato dall'incentivo gestito da Invitalia

01/09/2021 – 05/06/2023 Roma, Italia

Laurea in Gestione d'Impresa - L18 Universitas Mercatorum

Voto finale 100/110 | **Tesi** BENEFIT COMPANIES AND B-CORP IN ITALY: ETHICS AND ADVANTAGES OF A SUSTAINABLE BUSINESS MODEL

06/2015 – 09/2015 Milano, Italia

Corso di perfezionamento SDA, Scuola di Direzione Aziendale - Università Commerciale Luigi Bocconi

~ PRIMO MODULO: CONOSCERE L'IMPRESA ~

- Strategia come strumento per conoscere l'impresa -
 - Modelli di definizione della strategia aziendale
 - Modello storico
 - Modello input-output
 - Modello dinamico
 - Il vantaggio competitivo
- Modelli di valutazione della strategia aziendale -
 - Gli elementi caratterizzanti il business
 - Lo strumento della formula imprenditoriale
 - La formula imprenditoriale competitiva
 - La coerenza qualitativa e quantitativa
- Modelli di valutazione della strategia aziendale nel contesto competitivo di riferimento -
 - La differenza tra settore e ambiente competitivo
 - La valutazione degli attori sociali e delle relazioni
 - La formula imprenditoriale sociale
- Finanza come strumento per conoscere l'impresa -
 - Come la finanza aiuta a comprendere l'andamento aziendale
 - Gli strumenti finanziari a disposizione per valutare le performance aziendali
 - Il bilancio d'azienda. Importanza, ruolo e come la finanza ci aiuta a interpretarlo.
 - L'aspetto economico. Comprendere se l'azienda sta generando sufficiente redditività.
 - L'aspetto patrimoniale. Comprendere se l'azienda è sufficientemente solida dal punto di vista del patrimonio
 - L'aspetto finanziario.
 - Analisi dei quozienti di bilancio e relativo ruolo nella valutazione della salute economico-finanziaria aziendale.
 - I principali risultati cui possiamo pervenire tramite l'analisi dei diversi quozienti di bilancio dell'azienda
 - La relazione esistente tra i quozienti di bilancio aziendali rispetto ai competitors.

~ SECONDO MODULO: INNOVARE E FAR CRESCERE L'IMPRESA ~

- Come sviluppare l'innovazione
 - Come formulare una strategia innovativa
 - L'innovazione strategica in logica Blue Ocean
 - Le decisioni chiave per formulare una strategia innovativa
- I FLUSSI DI CASSA -
- Valutazione delle quali modalità con le quali è possibile aumentare il valore aziendale
 - La relazione esistente tra flussi di cassa e tasso di sconto per stimare il valore aziendale.
 - Le principali modalità di finanziamento aziendale in fase di creazione e sviluppo
 - Capitale proprio e debiti finanziari.
 - Metodi per la redazione di un accurato e puntuale business plan
 - Analisi delle metodologie di pianificazione finanziaria
 - Il ruolo del "valore finanziario del tempo" in fase di valutazione di un progetto di investimento
 - Il ciclo di vita di un'azienda. La fase di maturità e la possibile scelta del " way out".
 - Le modalità di way out. Le diverse possibilità per generare liquidità dalla cessione dell'azienda

- Metodi per lo sviluppo di nuove iniziative imprenditoriali -
 - La Startup e il suo processo di sviluppo
 - Il modello di business: dai prodotti alle piattaforme
 - Introduzione al Business Model Canvas
 - L'analisi del sistema competitivo e l'identificazione del target
 - La definizione della value proposition
 - L'identificazione dell'organizzazione e delle risorse
 - Identificare le principali voci di ricavo, costo e investimento

08/2013 – 09/2013 Avellino (AV), Italia

Corso di Formazione "Creazione d'impresa" Camera di Commercio Industria Artigianato ed Agricoltura di Avellino

Struttura e programma del corso

- Le forme giuridiche dell'esercizio dell'impresa
 - Le diverse forme giuridiche previste dall'ordinamento italiano per la creazione di nuove imprese
 - Gli adempimenti legati per la creazione di nuove imprese
 - Diritti e obblighi dell'imprenditore (e dei soci) nelle diverse forme di esercizio dell'impresa
 - L'importanza di taluni fattori per la scelta della forma di esercizio dell'impresa
- La Società a Responsabilità Limitata semplificata, a capitale ridotto e le start-up innovative e le società cooperative
 - La disciplina della srl con particolare attenzione alla srl semplificata prevista dal d.l. 1/2012: il nuovo art. 2363-bis cod. civ.
 - La disciplina delle fonti di finanziamento delle imprese con particolare riguardo alle PMI
 - Alcuni aspetti della disciplina delle società cooperative
- Il ruolo del business plan nei processi di creazione d'impresa
- Il ruolo del sistema di budgeting nello start-up aziendale
- Il ruolo del piano di marketing nelle diverse fasi del processo di creazione di una nuova impresa
 - Come costruire un piano marketing: analisi e strumenti
 - Analisi esterna ed interna : SWOT analysis
 - Analisi dell'area di business: Modello di Abell
 - Analisi della domanda: segmentazione e approcci al mercato
- Piano di marketing operativo
 - Le 4P del marketing (Product, Price, Place, Promotion)
 - La presentazione del piano di azione: Elevator Pitch
- Case Study: Analisi di alcuni piano di marketing di imprese in start-up per l'analisi dei contenuti e della struttura

06/2014 – 07/2014 Avellino

Corso di formazione: Certificazione di prodotto e di filiera Camera di Commercio Industria Artigianato ed Agricoltura di Avellino

Struttura del corso

- La certificazione volontaria di prodotto: strumento per la valorizzazione delle produzioni agroalimentari locali
- Gli standards di fornitura alla Grande Distribuzione Organizzata (BRC, IFS, GLOBALGAP)
- Le norme volontarie sulla sicurezza alimentare (ISO22000 e ISO22005): strumenti propedeutici al rispetto delle leggi e di miglioramento
- La norma FSSC (Food Safety System Certification)
- Il vino : strumenti per la valorizzazione
- La certificazione biologica

09/2005 – 10/2010 Avellino (AV), Italia

Perito per l'Industria Istituto Tecnico Industriale Statale "Guido Dorso"

Punteggio conseguito: 100/100

COMPETENZE LINGUISTICHE

LINGUA MADRE: italiano

Altre lingue:

Inglese

Ascolto B2

Produzione orale B2

Lettura B2

Interazione orale B2

Scrittura B2

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

PATENTE DI GUIDA

● **Patente di guida:** A

● **Patente di guida:** B

TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI

● **Trattamento dei dati personali**

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 del Regolamento UE 2016/679 relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali.

DICHIARAZIONI PERSONALI

● **Dichiarazioni personali**

~ Curriculum Vitae redatto ai sensi degli artt. 46 e 47 del DPR 28/12/2000, n.445 ~

Il sottoscritto Giuseppe Davidde, nato ad Avellino il 10/07/1991, C.F. DVDGPP91L10A509R e residente ad Avellino in Via Francesco Paolo Petronelli n.4, consapevole della responsabilità penale prevista all'art. 76 del DPR 445/2000 per le ipotesi di falsità in atti e dichiarazioni mendaci ivi indicate DICHIARA che le informazioni contenute nel presente curriculum vitae sono veritiere.

COMPETENZE ORGANIZZATIVE

● **Competenze organizzative**

- Capacità di dirigere team di lavoro
- Programmazione delle risorse, tempi, metodi e costi

COMPETENZE COMUNICATIVE E INTERPERSONALI

● **Competenze comunicative e interpersonali.**

- Capacità di lavorare in team, di redigere articoli ed documentazione a supporto e promozione delle attività.
- Gestire gruppi distudio ed intervenire o tenere relazioni in convegni etc.

Capacità acquisite attraverso le attività di cui sopra.

Ottima predisposizione a training formativi pre-lavorativi

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n. 196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali".