CIRO GERLA

Via Panoramica 63, 80056 Ercolano (NA) · +39 320 2510853 · cirogerla@gmail.com · linkedin.com/in/cirogerla

PROFILO PROFESSIONALE

Imprenditore con Master of Science in Finance and Management conseguito presso la Strathclyde Business School di Glasgow e quasi dieci anni di esperienza nella gestione d'impresa. Profilo con solida preparazione nei mercati finanziari, nell'analisi fondamentale e nella gestione di portafoglio, maturata attraverso la formazione accademica quantitativa e la gestione attiva di un portafoglio personale. Combina competenze finanziarie, gestionali e digitali, con particolare attitudine all'analisi dei mercati globali e allo sviluppo di relazioni commerciali.

FORMAZIONE

Master of Science in Finance and Management 2015 – 2016

Strathclyde Business School, Glasgow (Regno Unito)

Percorso quantitativo-finanziario con focus su analisi degli investimenti, mercati finanziari internazionali e gestione del rischio.

- Materie principali: Security Analysis, International Financial Markets and Banking, Corporate Finance, Derivatives, Behavioural Finance, Accounting and Financial Analysis.
- Competenze sviluppate: analisi e valutazione di titoli azionari e obbligazionari, gestione di portafogli multi-asset, valutazione di strumenti derivati per la copertura del rischio, lettura e interpretazione dei bilanci aziendali, analisi dei mercati fixed income, equity e forex.

Laurea Triennale in Ingegneria Gestionale 2014

Università degli Studi di Napoli Federico II

GESTIONE PORTAFOGLIO PERSONALE

Gestione attiva di un portafoglio personale di circa €250.000, con orizzonte di lungo termine e focus principale su titoli azionari quotati del settore tecnologico, selezionati tramite analisi fondamentale.

- Selezione dei titoli basata su analisi dei bilanci, multipli di valutazione (P/E, P/FCF, EV/EBITDA), qualità del management e vantaggi competitivi, con costruzione di portafoglio diversificato a logica buy-and-hold integrato da strumenti di copertura (oro, obbligazioni) in funzione dello scenario di mercato.
- Monitoraggio del contesto macroeconomico (politica monetaria Fed/BCE, tassi reali, cicli economici) per modulare l'esposizione e la tempistica delle operazioni.
- Lettura sistematica di filing SEC (10-K, 10-Q), earnings call, report sell-side e ricerca indipendente per la validazione delle tesi di investimento.
- Operatività su piattaforme diversificate: Fineco, Degiro, Trade Republic, Robinhood. Analisi fondamentale e screening supportati da Morningstar e WallstreetZen.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Legale Rappresentante e Amministratore 10/2016 – Presente

TOGE GROUP S.R.L., Napoli

Responsabilità gestionali e finanziarie complessive della società, attiva nell'import-export e nello sviluppo di linee di business B2B/B2C in diversi settori (tra cui dispositivi medici per il benessere del sonno con il brand Sollivea).

- Gestione della pianificazione finanziaria, del controllo di gestione, dei flussi di cassa e dei rapporti con istituti di credito.
- Supervisione dei bilanci, degli adempimenti fiscali e dei rapporti con commercialisti e consulenti esterni.
- Gestione della supply chain, dei rapporti con fornitori internazionali e delle relazioni con enti di ispezione (Bureau Veritas).
- Definizione delle strategie commerciali, pricing e sviluppo di nuove linee di prodotto.

Amministratore 2024 – Presente

GOLIEM S.R.L., Napoli

Società innovativa attiva nello sviluppo di prodotti consumer e software B2B in più settori (prodotti per la concentrazione con il brand Hyper Focus, software di gestione operativa aziendale, software di automazione per la sorveglianza con il brand Flyadvance).

- Gestione della pianificazione finanziaria della società e definizione del business plan.
- Coordinamento dello sviluppo prodotto e delle strategie di go-to-market.
- Supervisione degli aspetti amministrativi, fiscali e contrattuali.

Consulente Commerciale — Settore Energia 10/2018 – 05/2020

IMC Holding, Latina

- Consulenza a clienti privati per la valutazione di investimenti in impianti fotovoltaici ed energie rinnovabili, con analisi di convenienza economica, tempi di payback e rendimento atteso.
- Analisi della situazione energetico-finanziaria del cliente per la definizione di soluzioni su misura e la quantificazione dei benefici economici.
- Presentazione delle proposte di investimento e supporto al cliente nell'intero processo decisionale.

Marketing automation e business development

Progettazione e implementazione in autonomia di sistemi digitali per l'acquisizione e la qualificazione clienti a supporto delle proprie attività imprenditoriali.

- Sviluppo di sistemi automatizzati di lead generation tramite scraping e qualificazione di database prospect mirati per segmento e area geografica.
- Costruzione di flussi di outreach multicanale automatizzati (email e WhatsApp) con personalizzazione dei messaggi, gestione delle risposte e tracciamento dei follow-up.
- Gestione di campagne pubblicitarie digitali (Meta Ads) con ottimizzazione data-driven di targeting, creatività e budget.
- Sistemi di reporting automatizzato delle performance commerciali e marketing, con KPI di conversione e costo per lead.

Competenze

Finanziarie: analisi fondamentale di titoli azionari, valutazione con multipli di mercato, analisi di bilancio, asset allocation multi-asset, gestione del rischio, analisi macroeconomica, strumenti derivati.

Gestionali: pianificazione finanziaria d'impresa, controllo di gestione, gestione flussi di cassa, rapporti con istituti di credito, business planning, supply chain.

Digitali: Microsoft Office (Excel avanzato), piattaforme di trading e analisi (Fineco, Degiro, Trade Republic, Robinhood, Morningstar, WallstreetZen), sistemi di marketing automation, CRM, strumenti di lead generation.

LINGUE

Italiano: madrelingua

Inglese: fluente (C1) — Master of Science conseguito interamente in lingua inglese

Francese: livello intermedio (B1)

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Regolamento UE 2016/679 (GDPR) e del D.Lgs. 196/2003.