



# Ministero della Giustizia

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

CERTIFICATO NUMERO: 53890/2024/R

Al nome di:

Cognome **BOSCHERINO**  
Nome **FRANCESCO**  
Data di nascita **13/07/1974**  
Luogo di Nascita **MILANO (MI) - ITALIA**  
Sesso **M**

sulla richiesta di: **INTERESSATO**  
per uso: **AMMINISTRATIVO (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)**

Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

**NULLA**

ESTRATTO DA: CASELLARIO GIUDIZIALE - PROCURA DELLA REPUBBLICA PRESSO IL TRIBUNALE DI MILANO

MILANO, 23/04/2024 12:24



IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO  
( MARCHESE MATILDE ANTONIA )

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.



# FRANCESCO BOSCHERINO

## PROFILO PROFESSIONALE:

---

Consolidata esperienza come Area Manager maturata all'interno di aziende del settore Energia Rinnovabili

Ho lavorato in diversi ambiti e nello specifico mi sono occupato dell'acquisizione di nuovi potenziali clienti, della gestione del portafoglio clienti e del monitoraggio dei pagamenti relativi alle vendite. Come responsabile acquisti grazie alla mia esperienza professionale ho sviluppato la capacità di gestire i fornitori e la capacità di Problem Solving.

## ESPERIENZE PROFESSIONALI:

---

Dal 2009

SB Energetica

**Business Development Manager Energie rinnovabili**

Principali attività:

- Analisi del mercato
- ricerca e sviluppo nuovi clienti
- Monitoraggio dei Pagamenti

Dal 2007 al 2008

Techem srl -

**Sales Developer (Settore termotecnico)**

Principali attività:

- \_Analisi del mercato
- ricerca e sviluppo nuovi clienti
- Monitoraggio dei pagamenti
- Attivita' di promozione presso Amm.ri di Condominio e Gestori di Calore

Risultati: incremento del turnover del 30%

Dal 2003 al 2007

Tata Fujitsu Spa-

**Sales Developer (Settore Termotecnico)**

Principali attività:

- Analisi del mercato
- ricerca e sviluppo nuovi clienti
- Monitoraggio dei pagamenti
- Attivita' di promozione presso Ingegneri `Termotecnici

Risultati: incremento del turnover 80%