

# Francesco Leone – Dottore Commercialista



Via G. Bonadies , 61  
70033 – CORATO (Ba)  
0803210033 - 3484726017  
leone@studioleone.biz  
[www.francescoleonecommercialista.it](http://www.francescoleonecommercialista.it)

Facebook Page : Francesco Leone commercialista

Skype : frank28700

Linkedin : <https://www.linkedin.com/in/frankleone/>

Nato a Corato ( Ba) il 28/07/1969 - P. IVA : 04791230727

Uffici Secondari:

00196 – Via Flaminia n. 79 – ROMA (RM) – Tel : 063244321

20121 – Via Montenapoleone n.8 – MILANO (MI) – Tel: 0287348278

## OBIETTIVI

**Miglioramento continuo alla base del successo professionale.**

## ISTRUZIONE ED INCARICHI

Maturità Classica anno 1988

LAUREA IN ECONOMIA E COMMERCIO - UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI BARI  
conseguita il 19/02/1993 con votaz. 108/110

ABILITAZIONE ALL'ESERCIZIO DELLA PROFESSIONE DI DOTTORE  
COMMERCIALISTA conseguita nell'Ottobre 1995 con relativa apertura dello  
**Studio Professionale nel Dicembre 1995** (Iscritto al n. 610/A– Ordine di  
Trani)

Revisore Legale dei Conti iscritto al n. 73677 presso il Min. Econ. Finanze  
Revisore degli Enti Locali iscritto al relativo Elenco Ministeriale.

Iscritto al n. 198 dell'albo dei CTU presso il Tribunale di Trani

Iscritto al n. 3314 dell'Elenco Nazionale OIV in Fascia 1 dal 22/03/2018

Dal 07/2008 a 07/2014 componente del direttivo UGDCEC BARI e Trani

Da Aprile 2017 componente del **Comitato Scientifico** della FONDAZIONE  
ODCEC di Trani per la Formazione dei Dottori Commercialisti ed Esperti  
Contabili

## INCARICHI IN SOCIETA' PRIVATE

Presidente del Collegio Sindacale della società "CERAMICHE SAN NICOLA  
SRL" – Corato (Ba), dal 26/04/2011 al 26/04/2014

Componente Collegio Sindacale della società "CERAMICHE SAN NICOLA SRL"  
– Corato (Ba), dal 06/08/2007 al 26/04/2011

Componente Collegio Sindacale della società "CERAMICHE BASE SRL" –  
Corato (Ba), dal 07/04/2003 al 28/04/2006

Componente Collegio Sindacale della società "ORTOFRUTTA LA PUGLIESE  
SRL"

– Corato (Ba), dal 25/01/2006 al 28/01/2009

## INCARICHI PUBBLICI RICOPERTI

Dal Gennaio 2000 al Febbraio 2005, Presidente del Consiglio di Amministrazione della I.P.A.P. "Vittorio Emanuele II" a Corato, Casa di Riposo per Anziani sottoposta alle norme di rendicontazione e controllo della Regione Puglia

### **INCARICHI PUBBLICI DI REVISIONE**

- Da NOVEMBRE 2017: REVISORE LEGALE DEI CONTI DEL FLAG MARCHE CENTRO con sede in ANCONA (AN) – **IN CORSO**

### **ESPERIENZE PROFESSIONALI**

**Esperienza ventiquennale** nella professione di Dottore Commercialista, sia dal punto dell'attività classica relativa a contabilità, fiscale, societario ed aspetti connessi che, in particolare, nel mondo del retail avendo gestito per circa 10 anni lo sviluppo di una catena retail in ambito no food, coordinando l'apertura di oltre 500 pdv in tutto il territorio nazionale. Grande capacità di relazione, supportata da un fitto network di contatti business in tutta Italia ed all'estero.

Ottima propensione alla comunicazione sia in ambito tecnico – professionale che per aspetti di comunicazione integrata e strategica in generale.

Ottima conoscenza e capacità di dialogo nella lingua inglese.

L'esperienza maturata sul campo in 25 anni di attività, con una grande prevalenza in ambiti professionali vicini sia al management, allo sviluppo ed alle vendite che all'attività professionale, hanno prodotto un insieme di competenze uniche e ad elevato valore aggiunto. Infatti, oltre alla parte scientifico – formativa propria del percorso professionale di molti professionisti, si è avuta la possibilità e la necessità di applicare sul campo le nozioni e le competenze studiate teoricamente ed ampliate con numerosi approfondimenti bibliografici.

In particolare , l'aver gestito nell'arco di 8/10 anni l'apertura di circa 500 PDV retail con un picco di 310 in soli due anni ha praticamente metabolizzato in me quasi geneticamente la logica dell'Organizzazione, del Project Management e delle Pubbliche Relazioni nonché tutto il bagaglio proprio delle logiche di Sviluppo quali le aree della Comunicazione, delle Vendite e del Miglioramento personale; tra l'altro , per raggiungere quei risultati (per 2 anni di seguito , 3 – 4 PDV aperti ogni settimana , esclusi Natale e Ferragosto ) e coordinare il proprio lavoro con quello del proprio team (3 – 5 ed a volte anche 10 persone ) nonché con quello di altri team, bisogna necessariamente pensare ed agire in un logica di cronoprogrammi , suddivisione dei compiti , interazione positiva nel gruppo e tra i gruppi , gestione dei follow up , gestione dei default parziali su eventuali step , e così via .

Tale esperienza è stata corroborata da altre ulteriori esperienze di portata più limitata ma su diversi settori merceologici nell'ambito di diversi clienti per operazioni di start – up aziendale, anche in relazione ad alcune operazioni effettuate in collaborazione con uno studio legale internazionale con sede a Roma ed a Bratislava (Slovacchia), nell'ambito delle quali ho avuto il compito di preparare la fase di sbarco in Italia di alcune aziende straniere, in particolare Slovacche , dovendo relazionarmi con colleghi e manager stranieri, in lingua inglese, e con un focus operativo tutto centrato sulle necessità globali insite nell'aprire un nuovo mercato , quello italiano, ad una azienda straniera, occupandosi anche di collaborare alla ricerca e selezione delle Risorse Umane necessarie ( Amministrativi, Venditori,

Distributori , Fornitori di servizi, etc.) .

Grande attenzione è stata sempre posta in queste attività alle connessioni in ambito di consulenza direzione tra Start-Up – Marketing – Comunicazione – Vendite e Gestione delle aziende interessate con un particolare focus sulla internazionalizzazione.

Inoltre, in tutto questo percorso è sempre stata presente, e lo è anche attualmente, la coesistenza con l'attività professionale "classica" del Dottore Commercialista. Infatti, nel mio studio, sin dal 1995 presto la mia assistenza professionale a decine e decine di clienti, sia privati che società di varie dimensioni, fornendo un servizio a 360° che cerca di soddisfare le esigenze dei Clienti in un rapporto "all in one" dei servizi contabili, fiscali, tributari, lavoro, amministrativi, di consulenza direzionale ed altri aspetti meno diffusi nel rapporto Azienda – Professionista.

Ultimamente, questa professionalità e questo modo di operare che integra le attività di Consulenza, Assistenza e Formazione ha spinto ulteriormente l'attenzione su temi ed operatività in ambito di Sviluppo, in quanto, tra l'altro sto seguendo come consulente una serie di start-up e di progetti di crescita integrati di aziende operanti in diversi settori commerciali, dalla produzione ai servizi.

Dalla fine di Maggio 2013, la certificazione di **Target Navigator Specialist** (piattaforma software utilizzabile in ambito di Pianificazione Strategica e Controllo di Gestione), e la relativa appartenenza al network, completa una formazione ed una capacità di intervenire anche su temi molto complessi come la **Pianificazione Strategica**.

In sintesi, il mio è un approccio all'azienda ed ai progetti aziendali che è in grado di integrare in una logica "**one step**" una serie di processi così riassumibili: **Start-up – Comunicazione – Marketing – Vendite – Formazione - Controllo – Follow –up** .

Dal 2011 faccio parte del network di professionisti, in prevalenza commercialisti, denominato "Consulenti Aziendali d'Italia", che si occupa prevalentemente di controllo di gestione con il metodo della Balanced Scorecard e l'utilizzo di un proprio software cloud denominato "**Cruscotto di Controllo Aziendale**".

La forza di questo approccio risiede nel fatto che l'azienda ha una sola interfaccia per la gestione del progetto, con efficienze anche economiche, e non deve suddividere i propri sforzi e le proprie risorse tra diversi interlocutori su temi tra loro interconnessi.

Partecipazione a numerosi convegni, seminari e workshop in ambito professionale su tematiche aziendalistiche, di controllo di gestione, marketing, vendite, comunicazione, di consulenza direzionale, enti locali e revisione legale.

Completano il quadro approfondimenti scientifico – formativi e bibliografici in continua evoluzione sui principali temi di Management, sull'Organizzazione, la Motivazione, il Marketing ed il Neuromarketing, il Controllo di Gestione e la Pianificazione Strategica.

A questi bisogna aggiungere anche l'esperienza in alcuni incarichi di

#### **VALUTAZIONI DI AZIENDE:**

- **LUGLIO 2012:** Valutazione di Azienda con redazione della relativa perizia

giurata di stima per trasformazione da SAS in SRL su un importo di totale **ATTIVO di € 5.686.580,31;**

- **GIUGNO 2017:** Valutazione di Azienda con redazione della relativa perizia giurata di stima per trasformazione da SAS in SRL su un importo di totale **ATTIVO di € 319.708,07;**
- **APRILE 2018:** Valutazione di Azienda con redazione della relativa perizia giurata di stima per C.l.M. Spa – Centro Interportuale Merci su incarico della Provincia di Novara – **VALORE AZIENDA € 39.669.175**

**AUTORE DEL LIBRO: “L’ALFABETO DELL’IMPRENDITORE” – Secop Edizioni – Pagg. 160 copyright Febbraio 2018**

**AUTORE DEL LIBRO: “L’ALFABETO DELL’IMPRENDITORE” Il tuo Business oltre il COVID-19 – Secop Edizioni – Pagg. 268 copyright Febbraio 2021**

## **COMPETENZE ED ESPERIENZE NELLA FORMAZIONE QUALE RELATORE/DOCENTE**

Maggio 2009: Partecipazione in qualità di relatore al Convegno “+Strumenti e finanziamenti per la lotta all’usura“ tenuto presso la CCIAA di Bari ed organizzato da Artigianfidi Bari

Maggio – Giugno 2011: n. 32 ore di docenza nell’ambito del corso post laurea “Self Entrepreneurship” organizzato dall’associazione Levante presso la facoltà di Economia e Commercio di Bari sui temi dell’Internalizzazione delle imprese e della Comunicazione strategica di impresa.

25/10/2011 – Seminario tenuto in qualità di relatore presso l’Università di Foggia – Laurea Magistrale in Scienze Economiche e Finanziarie dal titolo “I Rating a base statistica”

01/12/2011 – Relatore al workshop “Il rating aziendale” tenutosi a Corato (Ba) presso il Nicotel Wellness, organizzato dal sottoscritto.

12/13/14 Dicembre 2011 – N. 24 ore di lezione sul tema del Business Plan e dell’autoimprenditorialità presso un’azienda industriale a Grottamare (AP) nell’ambito dei progetti di formazione finanziata con FONDIMPRESA sulla riqualificazione di personale in Cassa Integrazione per primaria multinazionale della formazione.

23/01/2012 – N. 8 di lezione sul tema del “Project management” presso PUGLIASVILUPPO SPA a Bari per primaria multinazionale della formazione.

23/02/2012 – Relatore al workshop “Dai una svolta al tuo business” , in particolare sui temi della Comunicazione , del marketing e tecniche di vendita , tenutosi presso il Nicotel Wellness a Corato (Ba) ed organizzato dal sottoscritto.

15-22/03/2012 – N. 8 ore di lezione su “Budget del personale” presso importante azienda calzaturiera nelle Marche per primaria multinazionale della formazione.

15-22/03/2012 – N. 8 ore di lezione su “Comunicazione per i capireparto” presso importante azienda calzaturiera nelle Marche per primaria multinazionale della formazione.

31/08/2012 – N. 8 ore di lezione su “Cruscotto di controllo e Riposizionamento strategico per lo specialista dell’energia verde DEHALFV” presso Hotel dei Cavalieri – Barletta

14/09/2012 – N. 8 ore di lezione su “Cruscotto di controllo e Riposizionamento strategico per lo specialista dell’energia verde DEHALFV” presso Hotel dei Cavalieri – Barletta

24-25/09/2012 – N. 16 ore di lezione su “Gestione di un portafoglio titoli” presso ENPAF Roma , ente di previdenza dei Farmacisti Italiani , con oltre 1,5 Mld € di masse amministrate .

11-12/10/2012 N. 8 ore di lezione su “Cruscotto di Controllo e Riposizionamento strategico – Il Fase “ per DEHALFV a Barletta e Napoli

23/10/2012 N. 4 ore di lezione su “Budget del personale” presso importante azienda calzaturiera nelle Marche per primaria multinazionale della formazione.

14/11/2012 N. 8 ore di lezione su “Cruscotto di controllo e Riposizionamento strategico per lo specialista dell’energia verde DEHALFV” presso Hotel San Francesco a Rende (Cs)

28-29/11/2012 N. 8 ore di lezione su “Time Project and Cost Management “ presso la multinazionale, leader nel settore eolico, Vestas Nacelles Italia srl a Taranto .

30/01/2013 : N. 8 ore di formazione su “Cruscotto di controllo e Riposizionamento strategico per lo specialista dell’energia verde DEHALFV” presso Hotel dei Cavalieri – Barletta

12/13/04/2013 : N. 16 ore di formazione tramite erogazione in proprio di un seminario dal titolo “Venditori si nasce , svenditori si diventa” presso l’Hotel dei Cavalieri a Barletta .

26/04/2013 : N. 8 ore di formazione su Controllo strategico e Social Media Marketing ad un gruppo di imprese del settore Energie Rinnovabili a Barletta presso Hotel dei Cavalieri .

13/14/06/2013 : N. 12 ore di formazione su Controllo strategico e Social Media Marketing ad un gruppo di imprese del settore Energie Rinnovabili a Barletta presso Hotel dei Cavalieri .

11/12/07/2013 : N . 16 ore di formazione per l’Associazione RISTOR ACADEMY rivolta a gestori di pubblici esercizi, ristoratori e commercianti sul tema “ La comunicazione efficace , efficiente e di valore” .

20/21/09/2013: N. 8 ore di formazione per l’Associazione RISTOR

ACADEMY rivolta a gestori di pubblici esercizi e ristoratori sul tema “Il social media marketing per i pubblici esercizi”.

24/10/2013: N. 8 ore di formazione su Controllo strategico e Social Media Marketing ad un gruppo di imprese del settore Energie Rinnovabili a Barletta presso Hotel dei Cavalieri.

28/29/11/2013: N. 16 ore di formazione per l'Associazione RISTOR ACADEMY rivolta a gestori di pubblici esercizi, ristoratori e commercianti sul tema “La comunicazione efficace, efficiente e di valore”

Gennaio – Giugno 2014: n. 5 edizioni del corso dal titolo “SUCCESS” - Dall'idea al successo, da erogare in 12 ore sul tema: IDEA – ANALISI – BUSINESS PLAN – LANCIO – MARKETING – VENDITE – RISULTATI, rivolto a neo imprenditori ed organizzato dal sottoscritto.

25/03/2014: N. 8 ore di formazione su Controllo strategico e Social Media Marketing ad un gruppo di imprese del settore Energie Rinnovabili a Barletta presso Hotel dei Cavalieri.

Settembre – Ottobre 2014: n. 32 di formazione su Gestione aziendali, Budget e Gestione del Personale per un gruppo di Amministratori e Dirigenti di Multinazionale americana, quotata alla Borsa di New York, a Milano per primaria multinazionale della formazione.

Luglio 2015: n.16 ore di formazione su IVA nelle Operazioni Estere per Multinazionale Francese, quotata al CAC40 della Borsa di Parigi, erogata nella filiale italiana a Roma.

Novembre 2015: 18 ore di formazione su Tecniche di Vendita per Azienda di Ingrosso e Dettaglio ad Andria (Bt).

Aprile – Maggio 2016: 18 ore di formazione su Organizzazione Aziendale e Sviluppo Strategico per i soci di una Azienda di Formazione a Lecce

Giugno - Luglio 2016: 18 ore di formazione su Comunicazione Strategica in Azienda per storica azienda artigianale, leader nel settore, ad Andria.

Ottobre 2016: 18 ore di formazione su Analisi di Bilancio per un Consorzio di Promotori Finanziari a Bari.

Novembre – Dicembre 2016: 18 ore di formazione, multi-aziendale, sulla Comunicazione Efficace, a Corato.

20/02 – 06/03/2017: 15 ore di formazione sulla Comunicazione Efficace per azienda di commercio al dettaglio in provincia di Bari.

04/04/2017: N. 5 ore di formazione su Strategie di Marketing per progetto alternanza scuola lavoro del Liceo Sci. Vecchi d Trani con ODCEC TRANI

25/03 – 08/04/2017: N. 16 ore di formazione su Comunicazione e Team Building per multinazionale francese a Lanciano (CH) su incarico di primaria multinazionale della formazione.

25/05 – 06/07/2017: N.18 ore di formazione su Organizzazione del Lavoro e Comunicazione efficace nei Team di Lavoro per un gruppo di aziende della provincia di Bari.

13/12/ - 21/12/2017: N. 36 ore di formazione su Gestione e Sviluppo delle Risorse Umane per Ente di Formazione accreditato a Bari.

Marzo – Aprile 2018: N. 32 ore di formazione su Web Marketing e Comunicazione per azienda di commercio al dettaglio ed ingrosso di abbigliamento a Casamassima (Ba)

Giugno – Agosto 2018: N.32 ore di formazione su Tecniche di Vendita per importante e storico negozio di abbigliamento ad Andria (BT)

08/11/2018: N.3 ore di formazione su Fatturazione Elettronica per un gruppo di Aziende private a Corato (Ba)

13/11/2018 : N.4 ore di formazione su Fatturazione Elettronica per un gruppo di Aziende private a Andria(Bt)

Dicembre 18 – Gennaio 19 – N.18 ore di formazione su Comunicazione, Tecniche di Vendita e Team Building per storico gruppo di negozi di abbigliamento ad Andria (Bt)

Giugno – Luglio 2020 : N.24 ore di formazione su Start-Up e Autoimprenditorialità in modalità e-learning su piattaforma Adobe Connect per Microcredito Governativo inserito nel progetto FASI.

Settembre - Ottobre 2020: N. 24 ore di formazione su Contabilità analitica e Bilancio per gruppo di aziende pugliesi.

Ottobre 2020: N.20 di formazione su Analisi di bilancio e Controllo di gestione per azienda di trasporti ad Ascoli Piceno (AP) per conto di multinazionale della formazione.

Novembre 2020: N.20 ore di formazione su Autoimprenditorialità per Microcredito Ente Governativo

Novembre – Dicembre 2020: N.24 ore di formazione su Budget e Controllo di Gestione per azienda edile di Ascoli Piceno per conto di multinazionale della formazione.

Febbraio – Marzo 2021: N.24 ore di formazione su Amministrazione, Contabilità e Bilancio per aziende pugliesi.

<b>ORE DI DOCENZA EROGATE FINO AD OGGI: 769</b>
---

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs. 196/03 e del GDPR 679/2016 Regolamento Europeo sulla Privacy.

Corato, 06 settembre 2021

Dott. Francesco Leone

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized 'F' and 'L' intertwined, with a horizontal line extending to the right.