

ALESSANDRO SALVI

Formazione Mantova - FOR.MA.
Circ. della Provincia di Mantova

02 NOV 2023

3425

PROFILO PROFESSIONALE

Professionista con esperienza pluriennale in Marketing, affiancata a una solida formazione in ambito Programmazione e forte attitudine all'apprendimento continuo. In grado sia di collaborare proficuamente con il team che di operare in autonomia quando richiesto, si distingue per le ottime doti organizzative, interpersonali e di gestione del tempo oltre a solide competenze in Programmazione e Marketing.

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Docente esperto Coding, 03/2022 - ad oggi Scuole - Mantova

- Docenze presso le scuole mantovane per corsi di programmazione e robotica;
- Cambio di sede e mansione quando richiesto per esigenze lavorative.
- Gestione del team affidato e assegnazione degli incarichi.
- Utilizzo abituale dei più comuni strumenti informatici del proprio settore.
- Utilizzo di metodologie comunicative capaci di facilitare la relazione con diversi interlocutori.
- Pianificazione delle attività lavorative nel rispetto delle tempistiche richieste.

Sales Manager, 09/2018 - ad oggi Network Marketing

- Vendita Online, Problem Solving, Team Work, Vendita diretta.
- Gestione di oltre 3000 collaboratori in 35 paesi del mondo.
- Oltre 500'000\$ di fatturati annui con la rete commerciale sviluppata.
- Formazione continua e sviluppo professionale del team di vendita.
- Analisi dei report di vendita per valutare le performance e l'andamento del business.
- Sviluppo di partnership commerciali strategiche per l'espansione della rete vendita e l'acquisizione di nuovi clienti.
- Coordinamento e supervisione delle attività svolte dallo staff e dagli agenti di vendita.
- Sviluppo delle vendite con azioni di cross selling e up selling.
- Definizione del piano commerciale, assegnazione degli obiettivi e implementazione di strategie correttive.
- Attività di business development per ricercare e identificare nuove opportunità di vendita sul mercato.
- Cura dell'assunzione dello staff delle vendite.
- Definizione di obiettivi settimanali, mensili, trimestrali e annuali realistici e realizzabili.

CONTATTI



categoria B

CAPACITÀ E COMPETENZE

TECNICHE:

- Ottime conoscenze dell'utilizzo di pacchetti office.
- Buona conoscenza di programmi di editing video e foto.
- Buona conoscenza di componenti elettronici e programmazione software.
- Buona competenza ramo telecomunicazioni.
- Esperienza quinquennale nello Smart Working.
- Realizzazione di video, competenze nell'editing.

ORGANIZZATIVE e RELAZIONALI:

- Sviluppato grandi competenze di problem solving.
- Leadership efficace
- Reattività al cambiamento.
- Predisposizione al lavoro di gruppo e alla gestione delle problematiche di gruppo.
- Rispetto delle scadenze che vengono assegnate.

ULTERIORI INFORMAZIONI Possesso di
patente di guida categoria B,automunito.

LINGUE

Italiano: Madrelingua

Inglese: B1

Intermedio

Responsabile commerciale e marketing, 12/2022 – 05/2023 **Palestra Agoghè - Calvisano, Brescia**

- Gestione della parte commerciale e marketing della palestra.
- Lavoro di segreteria e rinnovo abbonamenti.
- Attività di business development per ricercare e identificare nuove opportunità di vendita sul mercato.
- Raggiungimento dei volumi di vendita definiti, effettuando proposte commerciali nel rispetto dei vincoli stabiliti dalla direzione.
- Esame e valutazione di piani di vendita e budget.
- Definizione di obiettivi settimanali, mensili, trimestrali e annuali realistici e realizzabili.
- Assistenza al personale nella risoluzione di eventuali problemi dei clienti.
- Sviluppo e mantenimento delle relazioni con i clienti importanti.

Tecnico delle telecomunicazioni, 02/2018 - 07/2019 **Digital New s.r.l. - Brescia**

- Esecuzione di interventi di manutenzione e riparazione su apparati e reti dati allocati presso Data Center interni ed esterni.
- Installazione e collaudo di impianti, apparecchiature e reti delle telecomunicazioni.
- Adeguamento di reti e altri sistemi TLC nel rispetto delle indicazioni progettuali.
- Realizzazione di cablaggi strutturati in rame e fibra ottica.
- Utilizzo del mezzo aziendale per interventi presso i clienti, nel rispetto delle procedure stabilite.
- Esecuzione di test diagnostici tramite strumentazione e ricerca visiva prima di effettuare l'intervento.
- Installazione di sistemi di telecomunicazione come centralini Voip e reti wireless per le aziende clienti.
- Installazione e riparazioni di sistemi TLC presso clienti privati come TV via cavo, reti wireless e telefoniche.
- Lettura e interpretazione della documentazione tecnica per la corretta configurazione delle apparecchiature.
- Realizzazione e configurazione di reti e computer presso aziende, scuole, edifici pubblici, strutture mediche e abitazioni private.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Istituto di Istruzione Superiore Statale Giovanni Falcone Asola

Diploma: Telecomunicazioni, 07/2017

Istituto di Istruzione Superiore Statale M.R. Giovanni Bonsignori -Remedello (BS)
ITIS indirizzo Informatica, Elettronica e Telecomunicazioni

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio CV ex art. 13 del decreto legislativo 196/2003 e art. 13 del regolamento UE 2016/679 sulla protezione dei singoli cittadini in merito al trattamento dei dati personali