

ALESSANDRO LEVI MINZI

Luogo e data di nascita

Residenza

E-Mail

Recapito telefonico

Pagina Facebook

Professione

Milano, 8 aprile 1980

Corso Genova 27, 20123, Milano

a.leviminzi@lealemi.it

+39.345.1507432

 LEALEMI

Impiegato Commerciale



ESPERIENZE PROFESSIONALI

Da Agosto 2024 ad oggi

Project Manager per GioMaxCorporation Srl, Milano - piattaforma di servizi Genius

- Analisi mensili\trimestrali\annuali dei budget stabiliti con la proprietà
- Gestione clienti attivi: analisi performance e implementazione nuove strategie commerciali
- Rapporti commerciali con i partner attualmente 8 attivi (Banca Sella, Compass, Covercare) e altrettanti potenziali e i rapporti con oltre 100 affiliati, catene franchising (Estendo\IRplace)
- Formazione e affiancamento nuove risorse
- Analisi di bilancio, relativa bonifica dei costi, recupero crediti pro bilancio 2024

Da Ottobre 2022 a Gennaio 2023

Project Manager per Gnode Service Srl, Busto Arsizio – Startup prevenzione con Unità Mobili itineranti

- Pianificazione e organizzazione di eventi di informazione e prevenzione medica in collaborazione con LILT e aziende partner
- Ricerca di aziende sponsor per le attività di prevenzione su tutto il territorio nazionale

Da Maggio 2008 a Ottobre 2022

Responsabile Commerciale Lombardia per Logotec Srl, Piacenza – Ho.re.ca.

Ho lavorato in partita iva fino a novembre 2021 riuscendo in questo modo a collaborare con diverse realtà e spaziare in diversi settori.

Da novembre 2021 come dipendente dell'azienda ero responsabile commerciale nelle aree di Milano, Bergamo e Brescia.

Principali attività svolte:

- Ricerca e sviluppo rete vendita Italia nelle città: Aosta, Bari, Brindisi, Como, Imperia, Lecce, Padova, Roma, Savona e Varese
- Coaching, formazione ed affiancamento della rete vendita e conseguente passaggio del portafoglio
- Analisi mensili\annuali dei budget stabiliti con la proprietà
- Sviluppo aziendale grazie all'apertura di nuove collaborazioni all'estero (Spagna, Lussemburgo)
- Partecipazione a fiere ed eventi (inventato il “**bicchieri da visita**”)

Da Novembre 2020 a Novembre 2021

Performance Sales Manager per Bestshopping, Milano – Piattaforma Cashback Online

- Gestione clienti attivi: analisi performance e implementazione nuove strategie commerciali
- New Business: Ricerca e sviluppo di nuovi clienti
- Studio di nuove strategie per incrementare la visibilità del business

Da Dicembre 2018 a dicembre 2019

Clinic Manager e Responsabile Convenzioni per Denti e Salute, Milano – Cliniche odontoiatriche

- Gestione agenda medico-paziente
- Sviluppo fatturato oltre budget assegnato
- Sviluppo sul territorio di convenzioni: 52 aziende attive

Da Settembre 2015 a Settembre 2016

Project Manager per Service Point Val Curone S.a.S, Monleale (AL) - Telecomunicazioni

- Formazione alla vendita, coaching, affiancamento di una risorsa interna
- Ricerca e sviluppo portafoglio clienti nell'area Alessandria e Pavia: 105 nuovi clienti nel 1° semestre 2016
- Analisi di bilancio e relativa bonifica dei costi. Verifica mensile degli incassi: **"Turnover creditizio"** ridotto da 7000€/mese a 2500€/mese. **Recupero crediti:** da 47.000€ a 2500€

Da Novembre 2012 a Marzo 2014

Responsabile Organizzativo per To Get Srl, Modena - Organizzazione Eventi

- 44 eventi all'attivo: "Family Day" presso i pdv LIDL ITALIA: responsabile delle attività in sinergia con i manager dei pdv
- Pianificazione delle diverse attività ludico ricreative all'interno e all'esterno del pdv
- Gestione delle risorse umane, affiancamento durante le attività e valutazione finale dello staff

Da Maggio 2011 a Novembre 2012

Addetto vendita per Volkswagen Zentrum Alessandria S.p.A. - Concessionaria Auto

- Fatturato 600.000€ veicoli nuovi, usati, aziendali, Km0, demo
- Audit 2011 e ISO febbraio 2012: raccolta di documenti e informazioni, stesura testi, presentazioni
- Ho contribuito attivamente allo sviluppo aziendale creazione di eventi e partecipazioni a fiere e manifestazioni (Es. "Stralessandria")

Dal 1999 al 2008

Esperienze lavorative – Settori

Automotive, eventi, gadget e promozionali, assicurazione, telefonia.

ISTRUZIONE

Diploma di Maturità Tecnico Commerciale conseguito presso "Istituto Milano" di Milano.

CORSI DI FORMAZIONE

VOLKSWAGEN: corso di vendita veicoli, accessori, prodotti finanziari ed assicurativi
AMG DRIVING ACCADEMY: Corso di guida "base", "avanzato", "pro" e "neve"
ORIDENT: agenda medico paziente, fatturazione
BLSD – AREU: abilitato all'uso del Defibrillatore semi-automatico esterno, primo soccorso adulto e pediatrico

CONOSCENZE LINGUISTICHE

Inglese scritto: Buono - Inglese parlato: Buono
Francese scritto: Buono - Francese parlato: Buono

CONOSCENZE INFORMATICHE

Ottima conoscenza del pacchetto Office (Word, Excel, Power Point).

ULTERIORI INFORMAZIONI

Disponibile a lavorare in tutta Italia e all'estero.

CARATTERISTICHE PERSONALI

Naturale predisposizione alle relazioni interpersonali al lavoro in team. Dinamico, affidabile, con un grande spirito di iniziativa e ottime capacità organizzative. Predisposizione ad apprendere, applicare e trasferire nuove conoscenze. Spiccate doti analitiche e di adattamento.

INTERESSI ED ATTIVITÀ

Sport

Pallavolo, Calcio, Ping-pong, Runner amatoriale (Milano city Marathon 2015)

Altri interessi

Turismo, Finanza, Psicologia, Sociologia.