

ALESSANDRO TRAVERSO

Nato a Ivrea (TO) il 9 giugno 1979
Residente in Ivrea (TO)
Domiciliato in Torino

+39 348 2902882

alessandro@alessandrotraverso.it

<https://www.linkedin.com/in/alessandro-traverso-consulente/>

Professional Highlights

Esperienza in gestione e sviluppo delle attività B2B, integrate con l'intera filiera "marketing & sales", con particolare attenzione alla parità di genere:

- analisi di mercato, posizionamento e comunicazione (soprattutto digitale)
- focus sulla parità di genere nell'identificazione di progetti di business innovativi
- verifica, preparazione e accompagnamento alla Certificazione UNI/PdR 125:2022
- network management as a catalyst
- perfezionamento dell'offerta di prodotto/servizio
- individuazione di nuove soluzioni di offerta
- individuazione di nuovi target di Clientela e sviluppo del portafoglio Clienti esistente
- gestione amministrativa pre e post-vendita con risorse di back office

Partecipo attivamente a progetti culturali all'interno del movimento valoriale denominato "*Purple Square*", impegnato nella promozione dell'uguaglianza di genere. Collaboro con diverse associazioni che lavorano per contrastare la violenza di genere, occupandomi in particolare di favorire la definizione dei contenuti su cui realizzare approfondimenti, mettere in contatto realtà tra di loro potenzialmente complementari, contribuire a sensibilizzare l'opinione pubblica su questi temi attraverso iniziative culturali ed eventi/convegni tematici.

Ho sempre approfondito le tematiche relative alla parità di genere nei contesti aziendali, collaborando con organizzazioni come *Angels4Women*, impegnata nell'investimento, nella formazione e nella promozione di eventi sull'Angel Investing e l'imprenditoria femminile.

Ho approfondito e contribuito alla realizzazione di progetti di empowerment aziendale con particolare attenzione al gender pay gap, concentrandomi su iniziative di imprenditoria femminile. Inoltre, supporto organizzazioni informali e Centri Antiviolenza (CAV) nell'eliminazione delle disuguaglianze economiche, affrontando in particolare il tema della violenza economica, lavorando su progetti che mirano a migliorare l'autonomia finanziaria delle donne vittime di violenza.

Professional Experience

gennaio 2022 – oggi

AT Srl – Founder

Settori: consulenza strategica aziendale

giugno 2022 – oggi

CoreSales Srl – Xori Group – Socio e Imprenditore

Settori: marketing & sales, engineering & architecture, real estate, Italia e estero. *Dimensione:* 12M €

Position: CEO di Coresales e COO di Xori Group

Attività di ruolo:

- Creazione e gestione start-up innovativa in ambito marketing analitico, strategico e neuronale.
- Sviluppo commerciale delle Aziende del Gruppo, gestione delle pubbliche relazioni con stakeholders privati e pubblici.
- Attività di consulenza strategica finalizzata allo sviluppo commerciale delle Società Clienti, a partire dalla definizione di budget marketing e budget sales. Creazione e gestione delle reti di vendita. Creazione e gestione delle relazioni esterne.

RISULTATI: aumento e consolidamento Clientela; aumento esponenziale delle vendite; supporto alla creazione di nuove Aziende del Gruppo (dedicate a mercati specifici).

gennaio 2014 – maggio 2022

Indipendente (numerosi Mandanti) – Agente di Commercio Plurimandatario

Settori: utility (energy e tlc), facility management, global service, logistica, engineering & architecture. *Dimensione:* PMI e Corporate.

Position: Relationship & Networking Manager, Sales Manager, Strategic Sourcing Manager

Attività di ruolo:

- Supporto alla Proprietà e/o alla Direzione Vendite nella definizione delle strategie commerciali.
- Creazione e gestione delle reti vendita.
- Vendita diretta.
- Public relations.

- Attività di intelligence a supporto della Direzione Acquisti e ad altre funzioni strategiche in azienda.

RISULTATI: aumento e consolidamento clientela; fidelizzazione (ottimizzazione del plurimandato); consolidamento competenze imprenditoriali.

Progetto speciale per CBRE Technical Division Srl (già Geicolender S.p.A.)

maggio 2017 – maggio 2020

Settore: facility management

Position: Senior Key Account Manager

Attività di ruolo:

- Supporto alla Proprietà e alla Direzione Vendite nella definizione delle strategie commerciali.
- Vendita diretta.
- Public relations.

giugno 2007 – dicembre 2013

Compagnia delle Opere – Torino – Agente di Commercio Plurimandatario

Settore: Associazione d'impresa non datoriale, Nord Italia. *Dimensione:* 1.500 Associati.

Position: Senior Advisor

Attività di ruolo:

- Consulenza aziendale svolta presso imprese associate e non associate.
- Organizzazione e gestione di eventi, anche a contenuto tecnico (convegni, seminari, tavoli di lavoro ristretti) per favorire la contaminazione di business.
- Relazioni esterne con Enti ed Istituzioni.
- Sviluppo interno di strumenti di comunicazione.

RISULTATI: sviluppo diretto della base Soci (target associativo/B2B); supporto alla rete commerciale; supporto alla Direzione Generale nell'individuazione di nuove aree di crescita.

novembre 2006 – marzo 2007

CUS Torino – Comitato Organizzatore Universiadi Torino 2007 – Torino – Intermediario Commerciale

Settore: comitato organizzatore evento sportivo, Nord Ovest.

Position: Project Manager.

Attività di ruolo:

Organizzazione della distribuzione merchandising ufficiale Torino 2007, sia verso Clienti B2B (target punti vendita commercio al dettaglio – vari settori di attività) sia verso Clienti B2C (attraverso store ufficiali dedicati, presso le sedi di gara).

RISULTATI: gestione Team di lavoro autonomo (personale dedicato separatamente ad attività sales B2B e gestione punti vendita B2C); sviluppo e acquisizione di competenze imprenditoriali.

maggio 2005 – giugno 2009

Obiettivo Lavoro S.p.A. – Torino – Agente di Commercio Plurimandatario

Settore: agenzie per il lavoro (somministrazione di manodopera), Nord Ovest. *Dimensione:* 100M €. *Dipendenti:* 450.

Position: Key Account Manager

Attività di ruolo:

- Contribuzione alla definizione di strategia commerciale ad hoc per il mercato del nord-ovest (target B2B).
- Messa a punto e condivisione di specifiche di ruolo e kpi al fine di raggiungere gli obiettivi previsti (budget di area).
- Acquisizione e sviluppo di nuovi clienti attraverso strategie commerciali studiate in modo autonomo.
- Sviluppo, gestione e fidelizzazione di clienti già acquisiti.

RISULTATI: interazione con la direzione commerciale ai fini della definizione della strategia commerciale territoriale.

maggio 2004 – marzo 2006

Asics Italia S.p.A. - Ferrino S.p.A. - Gjemme S.r.l. - Ikon S.r.l. - Trofè S.r.l. - Tecnoptic S.r.l. - Cattaneo Cravatte S.r.l. - Torino – Agente di Commercio Plurimandatario Intermediazione commerciale (per le citate Aziende, in qualità di Licenziatari Ufficiali dei XX Giochi Olimpici Invernali di Torino 2006)

Position: Key Account Manager

Attività di ruolo:

- Analisi e valutazione delle strategie di marketing e vendita e della distribuzione geografica dei rivenditori (team working con responsabili marketing e responsabili commerciali).
- Gestione delle sinergie tra tutti i Licenziatari per la creazione di corners olimpici all'interno dei negozi rientranti nel circuito dei rivenditori autorizzati.
- Posizionamento merchandising ufficiale Torino 2006 sul mercato nazionale ed internazionale (target B2B – 70% commercio al dettaglio).
- Sviluppo commerciale realizzato autonomamente ed in sinergia con le preesistenti reti commerciali delle Aziende rappresentate.
- Vendita diretta.
- Creazione e gestione rete vendita (n.5 subagenti).

RISULTATI: posizionamento alto numero Rivenditori Autorizzati Torino 2006; aumento portafoglio Clienti di tutte le aziende mandanti; prima attività di commercio all'ingrosso.

settembre 2003 – maggio 2004

Ikon S.r.l. (Licenziatario Ufficiale Juventus F.C., A.C. Milan, Internazionale F.C., A.C. Roma, Torino Calcio) – Torino – Procacciatore di Affari

Settore: Distribuzione/vendita merchandising sportivo, territorio nazionale. *Dimensione:* 5M €.

Position: Sales Manager

Attività di ruolo:

- Creazione network Rivenditori Autorizzati e vendita diretta.
- Analisi e valutazione delle strategie di marketing e vendita e della distribuzione geografica dei rivenditori.
- Vendita su appuntamenti fissati e gestione autonoma appuntamenti (target B2B – 80% Clienti segmento commercio al dettaglio).

RISULTATI: start-up di business (definizione di strategia commerciale, analisi di mercato e action plan).

marzo 2003 – settembre 2003

Sirio Informatica – Sirio Service S.n.c. – Torino – Procacciatore di Affari

Settore: Telefonia fissa Fastweb, contratti utility, Nord Ovest. *Dimensione:* 1,5M €. *Dipendenti:* 15.

Position: Advisor – Sales Manager

Attività di ruolo:

- Definizione strategia commerciale (definizione di action plan e di kpi di ruolo) e supporto al periodo di induction e formazione delle nuove risorse inserite nella posizione di telemarketer.
- Gestione portafoglio di Clienti prospect (target residenziale B2C).

RISULTATI: vendite dirette (conversione di oltre il 70% degli appuntamenti)

settembre 2001 – marzo 2003

Ikon S.r.l. - Torino - Contratto di somministrazione Società ADECCO Italia

Settore: Distribuzione e vendita prodotti di lusso, collezionismo e arte, territorio nazionale.
Dimensione: 2,5M €. *Dipendenti:* 25.

Position: Sales Account

Attività di ruolo:

- Teleselling e telemarketing a supporto della forza vendita.
- Interazione con Clienti privati (B2C medio-alto spendenti) collezionismo e arte.
- Organizzazione dell'agenda della rete vendita.

Da marzo 2002

Position: Teamleader

Gestione n.5 risorse (addetti/e telemarketing), assegnazione delle attività giornaliere, monitoraggio dei kpi assegnati.

gennaio 2001 – settembre 2001

Multi Immobiliare S.r.l. – Ivrea (TO) – Contratto di collaborazione

Settore: Immobiliare turistico nord ovest. *Fatturato:* 5M €. *Dipendenti:* 50.

Position: Sales Account

Attività di ruolo:

- Analisi del mercato immobiliare turistico.
- Proposta a Clientela privati (B2C - medio-alto spendenti) delle soluzioni immobiliari gestite.

RISULTATI: sviluppo di competenze afferenti alla consulenza tecnico-legale in ambito immobiliare.

settembre 2000 – dicembre 2000

Savarent S.p.A. (gruppo FIAT), Torino – Contratto di somministrazione Società ADECCO Italia

Settore: Noleggio massivo automotive, territorio nazionale. Fatturato: 10M €. Dipendenti: 100.

Position: Sales Account

Attività di ruolo:

- Gestione documentale rientri da noleggio e rivendita automobili a commercianti all'ingrosso.
- Data entry.

Backoffice commerciale.

Education & Training

- Laurea in Economia Aziendale presso l'Università degli Studi di Torino, Facoltà di Economia, Corso di Laurea in Economia Aziendale, (indirizzo Marketing). votazione: 100/110.
- Diploma di Maturità Scientifica.
- Conoscenze linguistiche:
INGLESE C1 (lettura, scrittura, espressione orale)
FRANCESE A2 ((lettura, scrittura, espressione orale)

Other Skills

- Conoscenze informatiche: sistemi operativi Windows e Linux; pacchetto di lavoro Office (in particolare Word, Excel e Powerpoint); programmi gestionali; utilizzo di posta elettronica e dei principali browser.
- Soft skills: capacità relazionali, gestione e pianificazione delle risorse umane, pensiero strategico, capacità di ascolto attivo, pianificazione, capacità di adattamento, capacità di analisi, verifica, organizzazione, problem solving.