

Alessandro Parise

## Descrizione

### Il mio Curriculum

Il percorso formativo mi ha portato a muovermi tra Veneto ed Emilia Romagna. Dopo il Diploma in Ragioneria presso il Collegio Salesiano Astori di Mogliano Veneto, la prima tappa significativa si è concretizzata nella Laurea in Storia a Venezia Cà Foscari (2011). A questa ha fatto seguito il *Master Executive in Business Administration* presso BBS Bologna Business School (2014) e, successivamente il *Master Executive in Marketing e Comunicazione* presso CUOA Business School di Altavilla Vicentina (2019).

Dopo una breve parentesi nel mondo bancario, nel 1996 ho iniziato un percorso lavorativo e professionale che mi ha consentito di dedicarmi in modo continuativo all'attività che più di ogni altra mi appassiona e gratifica: **incrementare il fatturato di un'azienda migliorandone anche la redditività.**

Fino al 2007 ho svolto questo tipo di attività esclusivamente nel mercato italiano. Con mansioni di *Technical Sales Manager* ho collaborato con **aziende sia italiane che straniere** impegnate nella distribuzione dei propri prodotti e servizi in diversi **settori manifatturieri**, in particolare nella meccanica e nel comparto dei materiali compositi.

Dal 2007 al 2014, ho avuto l'opportunità di dedicarmi esclusivamente ai mercati internazionali. Svolgendo prima funzioni di *Export Sales Manager* e successivamente di *Sales & Marketing Manager*, mi è stato affidato lo **sviluppo commerciale** di diverse aree geografiche. Al fine di selezionare, formare e gestire una vasta gamma di intermediari commerciali (agenti, venditori, distributori, rivenditori), ho approfondito tutte le competenze necessarie alla **gestione dei canali di vendita.**

La conoscenza di tre lingue straniere (Inglese, Francese, Spagnolo) mi consente di muovermi senza difficoltà nei mercati europei ed extra europei.

Nel novembre del 2015 ho deciso di intraprendere la libera professione così da riuscire a mettere **a servizio delle PMI del nostro territorio** le esperienze e le competenze acquisite in vent'anni di attività sul campo.

Fin dagli inizi ho avuto chiari gli ambiti verso i quali indirizzarmi:

#### ***Global Strategy***

#### **Marketing Strategico e Operativo**

#### **Sviluppo Commerciale Nazionale ed Internazionale**

#### ***Performance Management System***

Da alcuni anni collaboro stabilmente con associazioni di categoria, in particolare con CNA (Confederazione nazionale dell'artigianato e della piccola e media impresa), da cui ricevo delle richieste di intervento operativo presso aziende che si trovano nell'esigenza di dover rivisitare le

---

proprie strategie di marketing così da poter affrontare al meglio le criticità del settore nel quale operano abitualmente. Di norma, si tratta di azioni che hanno come principale obiettivo quello di **consentire all'impresa di modificare i propri processi commerciali e di vendita definendo delle strategie che puntino a sfruttare al meglio i propri punti di forza.**

Attraverso la collaborazione con società di formazione svolgo il ruolo di formatore in progetti finanziati sia a livello europeo che regionale.

Grazie ai contatti professionali acquisiti nel tempo, ho l'opportunità di sviluppare anche progetti di *Temporary Management*, una modalità operativa che consente alle aziende di avvalersi di professionisti per degli incarichi molto specifici e per i quali è richiesto il raggiungimento di determinati obiettivi fissati di comune accordo con la proprietà della stessa azienda.

Dal 2020 sono **Fornitore Registrato di Innoveneto** (il portale Veneto per l'innovazione ed il trasferimento tecnologico), e **nella lista degli esperti di riferimento di Unioncamere ed Eurosportello.**

A fronte delle esperienze vissute finora, l'approdo in una organizzazione come Agoràpro è una piacevole e stimolante nuova sfida professionale.

## Il mio Profilo

“L'ascolto attivo empatico è la capacità di mettersi nei panni dell'altro condividendo i vissuti e la percezione emotiva.”

Fin dagli inizi dell'attività lavorativa, ho posto la **capacità d'ascolto** come un valore fondamentale per la buona riuscita dei progetti nei quali vengo coinvolto.

Ogni azienda, a prescindere dal settore merceologico in cui opera e dalle sue dimensioni, in termini di fatturato e numero di collaboratori, è un *unicum*.

**Non esistono due aziende uguali** e, conseguentemente, ogni azienda dispone di una combinazione unica tra risorse e competenze che devono essere correttamente impiegate per il raggiungimento degli obiettivi fissati dall'imprenditore.

Le esperienze vissute al fianco di molti imprenditori mi portano a sostenere l'idea che **l'aspetto dimensionale è assolutamente secondario rispetto alle potenzialità** delle imprese del nostro territorio. Potenzialità che, però, per motivazioni diverse, possono rimanere inesprese.

Il contesto nel quale le aziende sono chiamate a competere si è radicalmente trasformato. Oggi più che mai è la domanda a determinare ciò che l'impresa deve produrre.

Questa è la principale motivazione che dovrebbe spingere chi ha la responsabilità della gestione dell'impresa a **svolgere delle accurate analisi prima di prendere una qualsiasi decisione** le cui conseguenze potrebbero avere un forte impatto sulla performance aziendale.

Il successo o l'insuccesso di una azienda può, in alcuni casi, dipendere anche dalla sola scelta di un

intermediario commerciale, quindi un distributore, un rivenditore, un agente, un funzionario di vendita o *export manager*.

Sono queste le ragioni per le quali le mie azioni quotidiane sono focalizzate al **consigliare, supportare e assistere imprese che vogliono essere performanti nei mercati nazionali ed esteri assicurandone competitività e redditività.**

Data la sempre maggiore complessità dell'ambiente competitivo che l'impresa si trova ad affrontare, sono convinto che **l'intervento mirato di un team integrato di professionisti, con competenze molto specifiche, ha maggiori possibilità di apportare valore e soluzioni adeguate alle reali esigenze dell'impresa.**

agorapro.eu