



Alessandro Samele

Executive e Business Coach
Senior Consultant Manager

alessandro@alessandrosamele.it ✉

+39 345 7150676 📞

Sesto San Giovanni, Italy (EU) 📍

14 July, 1974 🎂

Linkedin.com/in/alessandrosamele 

www.alessandrosamele.it



www.readytocoaching.com



Sono nato a Roma e da più di venti anni vivo in Lombardia. Mi sono occupato di vendite per più di 20 anni, nel mercato del Facility Management della Sanità Pubblica e Privata italiana, coordinando team di vendita, ma in realtà ho sempre considerato il mio lavoro, far crescere le persone con cui quotidianamente ho collaborato. Dalla mia esperienza professionale nasce l'amore per il coaching, che oggi coltivo con i miei Clienti, sono, difatti, un Coach Professionista membro dell'International Coaching Federation. Mi occupo altresì di formazione, sviluppando progetti e training path, incentrati sulla crescita personale, collaborando come Docente Freelance.

[Consulta il mio PLUM Profile \(PLUM Assessment Test\) per scoprire i miei Migliori Talenti Personali - Stile Lavorativo - Preferenze Lavorative](#)

https://secure.plum.io/it-it/p/dyhgl6_hTNbNVzqhxWbrAQ

SKILLS

Sales Management

Team Management

Planning & Budgeting

Building Trust

Powerful Questioning

Partnering with Clients

Establishing Agreements

SOFT SKILLS

Leadership

Creatività

Negotiation

Active Listening

Communicating Effectively

Maintaining Presence

Creative Awareness

Setting Goals

Meeting Ethical Guidelines

WORK EXPERIENCE

Executive - Business Coach - Trainer

Senior Consultant Manager

09/2022 - Present Days,

Achievements/Tasks

- In qualità di Executive e Business Coach aiuto Top Manager e Middle Manager a raggiungere i propri obiettivi personali e professionali. Sostengo il Cliente nel suo percorso di auto consapevolezza per il raggiungimento dei propri obiettivi professionali o personali. Affianco alla mia professione di Coach anche quella di Trainer e Formatore organizzando con i miei Clienti aule eterogenee con l'obiettivo di elevare le soft skill e l'intelligenza emotiva dei partecipanti.
- In qualità di consulente affianco le aziende del mercato del facility management e i manager nel risolvere le criticità della strategia di vendita, redazione dei P&L di vendita e monitoraggio della redemption. Definizione dei piani di formazione manageriale della rete di vendita, miglioramento dei processi e new business development.

National Sales Manager

CAMST Group

01/2021 - 08/2022,

Achievements/Tasks

- Sales Manager della Business Unit Top Client B&I (Business & Industry) e Ristorazione Commerciale per tutto il territorio italiano. Responsabile dell'attività di M&A (Mergers & Acquisitions) per la ristorazione commerciale. Dirigo un team di 4 Sales Account e 2 Business Development con un fatturato di 86 Mil.€ di attività in retention.

Sales Area Manager

CAMST Group

09/2010 - 12/2020,

Milano - Bologna

Il Gruppo Camst si occupa di ristorazione in Italia dal 1945: produce 130 milioni di pasti all'anno per le scuole, le aziende, gli ospedali e i grandi eventi.

Achievements/Tasks

- Sales Area Manager dell'Area Nord Ovest. Responsabile Commerciale di tutti i segmenti di mercato per i Clienti pubblici e privati. Dirigo un team di 10 Sales Account e 4 Risorse di Segreteria Vendite. Gestisco 150 Mil€. di attività in retention.

Sales Manager

Pellegrini SpA

09/2008 - 09/2010,

Milano

La Pellegrini, fondata dal Cavaliere del Lavoro Ernesto Pellegrini nel 1965, oggi è una realtà che si occupa in Italia e all'estero di servizi dedicati alle aziende e ha fatto registrare nel 2019 ricavi per 640 milioni di euro.

Achievements/Tasks

- Responsabile dell'attività commerciale per l'intero territorio italiano per tutti i segmenti di mercato

Contact: Cav. Ernesto Pellegrini

Managing Director & Country Manager

European Software Design Ltd

09/2007 - 09/2008,

Milano - Sofia

ESD era una software factory che operava nel settore dei Gateway di Pagamento e sviluppava soluzioni di software transazionale per il settore Bancario e dei servizi.

Achievements/Tasks

- Fondatore nonché Amministratore Delegato dell'Azienda

Business Developer Manager

Progetti e Soluzioni

09/2006 - 09/2008,

Milano

Progetti e Soluzioni SpA è una software factory che opera con la Pubblica Amministrazione nel settore dei Gateway di Pagamento e nel settore della ristorazione scolastica e ospedaliera e sviluppa soluzioni di software transazionale per il settore Bancario e dei servizi.

Achievements/Tasks

- Responsabile dell'attività commerciale per l'intero territorio italiano; Sviluppo economico su clienti pubblici: L'attività commerciale aveva come obiettivo l'acquisizione di nuovi clienti per la fornitura di software dedicati alla gestione delle prenotazioni dei pasti scolastici e la rendicontazione delle transazioni economiche dei servizi di ristorazione

Contact: Stefano Bonasegale

Responsabile Vendite di Area

Sodexo Italia

09/2002 - 09/2006,

Milano

Leader mondiale nei servizi di Qualità della Vita. L'azienda è in grado di sviluppare, gestire e fornire un'ampia varietà di servizi on-site: reception, pulizie, ristorazione, reinserimento di detenuti, concierge, assistenza all'infanzia, servizi a domicilio per persone anziane, buoni pasto e buoni regalo.

Achievements/Tasks

- Responsabile Vendite della Regione Lombardia; Responsabile dello sviluppo economico su clienti in retention e prospect pubblici e privati della divisione scuole: L'attività commerciale aveva come obiettivo l'acquisizione di nuovi clienti per la fornitura di servizi, avendo sia responsabilità progettuali - marketing sia economiche per la stesura dell'offerta, dopo aver effettuato, in ogni caso, customer relation (B2B)

Responsabile Filiale

Générale Industrielle

01/2002 - 09/2002,

Cernusco s/N

Società di Lavoro Interinale

Achievements/Tasks

- Responsabile Commerciale della Filiale di Cernusco sul Naviglio. Responsabile dell'attività Commerciale della filiale, e dell'andamento economico.

Contact: Marco Biagi

Responsabile Operativo Terminal di Milano

Cremonini Group

01/2001 - 12/2001,

Milano

Achievements/Tasks

- Responsabile Operativo del Terminal di Milano - Gestione personale Viaggiante per Nord Italia, Svizzera e Francia. Responsabile Magazzino, Responsabile della selezione e del reclutamento delle Risorse. Responsabile dei rapporti con le sigle sindacali.

Responsabile Operativo Cisalpino

Cremonini Group

01/1999 - 12/2000,

Milano

Achievements/Tasks

- Responsabile Operativo Cisalpino - Treni ad Alta Velocità Italia Svizzera; Responsabile Società Franchising Cisalpino; Rappresentante Aziendale per contatti con la Svizzera - Cisalpino AG

Contact: Valentino Fabian

Store Manager in Training

The Wendy's Company

01/1998 - 12/1998,

Syracuse - New York State - USA

Wendy's® è stata fondata nel 1969 da Dave Thomas a Columbus, nell'Ohio. Wendy è famoso per i suoi hamburger quadrati su ordinazione, che utilizzano manzo fresco.

Contact: Sal Lorenzini

Supervisore Personale Viaggiante

Cremonini Group

01/1997 - 01/1998,

Milano

Leader europeo nella gestione delle attività di ristorazione a bordo treno, leader italiano nei buffet delle stazioni ferroviarie; la compagnia vanta inoltre una considerevole presenza nei principali aeroporti italiani e nella ristorazione autostradale (Chef Express).

Achievements/Tasks

- Supervisore del Terminal di Milano: Gestione Turni Personale Viaggiante, Formatore dei Team di bordo, Responsabile dei risultati economici dei Team di Bordo

Contact: Valentino Fabian

EDUCATION

mBIT Coach Certification

mBRAINING Italia

2023,

Milano

Courses

- Certificazione Internazionale mBIT Professional Coach

Assessment iWAM® Certification

The Performance Solution

2023,

Milano

Courses

- Assessor iWAM per l'Analisi Comportamentale

Assessment Extended DISC® Certification

The Performance Solution

2023,

Milano

Courses

- Assessor Extended DISC per l'Analisi Comportamentale (Tipi Psicologici C.G. Jung)

ICF Livello 2 - ACTP - Accredited Coach Training Program

U2Coach Academy

2022 - 2023,

Milano

Courses

- II Level - Master in Business and Corporate Coaching

ICF Livello 1 ACSTH – Approved Coach Specific Training Hours

U2Coach Academy

2022,

Milano

Courses

- I Level - Master in Business and Corporate Coaching

NegoPro® Bridge Partners

2019,

Milano

- Courses
- Negotiation Manager - Negotiation Management

Sales Profiler Approach Sodexo School Of Management

2003,

Milano

- Courses
- Customer Profiling Sales Method

Marketing Management Martin J. Withman School of Management - Syracuse University

01/1998 - 12/1998,

Syracuse - New York State - USA

- Courses
- Program for Limited Residency

Scuola Militare - Diploma di Scuola Superiore Institution/Place of Education

09/1988 - 07/1993,

Roma

- Courses
- Diploma di Scuola Superiore

LICENSES AND CERTIFICATIONS



Member of International Coaching Federation Professional Coaches
ID Credential: 0097188551



mBIT Professional Coach Certification



Assessor Extended DISC Certification



Assessor iWAM Certification

ID Credential: 13123

Speeches

Institution: FARE Associazione dei Provveditori della Sanità Pubblica
Convegno Nazionale

11/2023,

[*Speech*
- **Governo del Cambiamento: Valutazione e Stima di Sé nel Ruolo
Aspetti Psicologici, Formativi e di Leadership**]

Roma

Institution: ALE Associazione dei Provveditori della Sanità Pubblica Lombarda
Convegno 5 Giornate di Milano

12/2023,

[*Speech*
- **Leadership: Se vuoi di più ... Diventa di più**]

Roma

LANGUAGES

Italiano
Native or Bilingual Proficiency

Inglese
Professional Working Proficiency

INTERESTS

Surf

Kitesurf

Downhill

Lettura

Bonsai