



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



Credo che il vero cambiamento nasca dall'interno: aiutare manager e team a crescere, evolvere e migliorare le proprie performance è la mia missione.

Dopo oltre 20 anni di esperienza nella gestione aziendale, nel sales management e nello sviluppo organizzativo, ho scelto di mettere il mio know-how strategico al servizio della crescita delle persone.

Oggi, come **Executive Coach**, **Team Coach** e **Trainer**, affianco Top Manager, Team Executive e aziende nel potenziare la leadership, migliorare la gestione dei talenti e sviluppare strategie di successo basate su un mindset consapevole e orientato ai risultati.

Il mio approccio integra **coaching**, **neuroscienze** e **metodologie di leadership trasformativa**, con l'obiettivo di rendere le persone più efficaci, resilienti e pronte a guidare il cambiamento.

Il mio valore aggiunto come Coach & Trainer

Executive & Leadership Coaching: Guido manager e imprenditori nel potenziare la loro leadership, rafforzare la capacità decisionale e gestire con successo il cambiamento.

Team Coaching & Performance Development: Aiuto i team a migliorare la collaborazione, la comunicazione e la gestione dei conflitti, per ottenere un impatto positivo e sostenibile sulle performance aziendali.

Training & Soft Skills Development: Disegno e conduco percorsi formativi su leadership, intelligenza emotiva, comunicazione persuasiva e negoziazione, basati su neuroscienze applicate e coaching strategico.

Attualmente, collaboro con aziende e organizzazioni in qualità di **Executive Coach**, **Team Coach** e **Trainer Freelance**, supportando executive e team nella loro crescita professionale e personale.

EXECUTIVE COACHING & TRAINING SKILLS (Hard & Technical Skills)

Executive & Business Coaching: Leadership & Executive Coaching - C-Suite & Senior Management Development - Personal & Professional Growth Strategies - Mindset & Behavioral Change - Decision-Making & Strategic Thinking

Team Coaching & Performance Optimization: High-Performance Team Coaching - Group Facilitation & Conflict Resolution - Emotional Intelligence & Relationship Management - Agile & Adaptive Leadership - Team Engagement & Motivation Strategies

Training & Soft Skills Development: Leadership Development Programs - Effective Communication & Public Speaking - Negotiation & Persuasion Techniques - Neuroscience-Based Training Methods - Change Management & Organizational Growth

Psychological & Behavioral Insights: Neuroscienze Applicate al Coaching - Assessment iWAM & Extended DISC - NLP Insight (Programmazione Neuro-Linguistica) Strumenti di riprogrammazione del cambiamento - mBIT Coaching & Multiple Brain Integration - Performance Psychology & Resilience Training

SOFT SKILLS – Coaching & Leadership Skills

Empatia & Ascolto Attivo: Creazione di relazioni di fiducia attraverso un ascolto empatico profondo e un approccio personalizzato.

Visione Strategica & Sviluppo Leadership: Capacità di guidare leader e team verso obiettivi ambiziosi con un approccio trasformatore.

Facilitazione & Comunicazione Persuasiva: Esperienza nella gestione di gruppi, public speaking e workshop interattivi.

Problem Solving & Adaptive Thinking: Approccio flessibile e orientato alla risoluzione di sfide manageriali complesse.

Motivazione & Empowerment: Focus sullo sviluppo del potenziale umano e sulla creazione di ambienti di crescita.

Gestione del Cambiamento & Resilienza: Capacità di supportare persone e organizzazioni in momenti di transizione e trasformazione.

WORK EXPERIENCE

Executive - Business Coach - Trainer

Senior Consultant Manager

09/2022 - Present Days,

Achievements/Tasks

- Executive & Business Coach | Trainer | Senior Consultant (2022 - Presente)

Coaching individuale e di gruppo per Top & Middle Manager su leadership, gestione del cambiamento e performance management.

Formazione su intelligenza emotiva, team coaching, negoziazione, project management e sviluppo delle soft skills. Consulenza alle aziende per migliorare la strategia di leadership e il benessere organizzativo.

Fractional Manager - Direttore Generale, Ristoteam Srl (2022 - Presente)

Implementazione di strategie di crescita aziendale e gestione team.

Sviluppo di percorsi di training per il potenziamento del sales e dell'operation team.

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 e i manager nel risolvere le criticità nella riorganizzazione aziendale, 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 - 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

Master NLP Practitioner Certification

NLP Society by Richard Bandler

2025,

Milano

Courses

- Certificazione Internazionale - Master di 2 livello - released NLP Society di R. Bandler - PNL Practitioner - Programmazione Neuro-Linguistica

NLP Practitioner Certification

NLP Society by Richard Bandler

2025,

Milano

Courses

- Certificazione Internazionale - Master di 1 Livello - released NLP Society di R. Bandler - Master PNL Practitioner Programmazione Neuro-Linguistica

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 (MBA)
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

Institution: Compagnia delle Opere - Learning Community

03/2024,

Speech

- **Sales Management: Modelli di Coaching ed Elementi di Neuroscienze per trovare nuovi Clienti (Prospect Sales Management) e mantenere il portafoglio aziendale (Account Sales Management).**

Milano

LANGUAGES

Italiano

Native or Bilingual Proficiency

Inglese

Professional Working Proficiency

INTERESTS

Surf

Kitesurf

Downhill

Lettura

Bonsai