

Alex Diana



CONTATTI

📍 20123, Milano

☎ [REDACTED]

✉ [REDACTED]

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Bilancio di previsione
- Sviluppo di partnership industriali
- Pianificazione strategica
- Supervisione delle operazioni
- Consulenza e pianificazione didattica
- Crescita degli utili
- Negoziazione
- Brand management
- Business administration
- Tecniche di vendita
- Orientamento al cliente
- Capacità di ascolto attivo
- Comunicazione efficace
- Leadership
- Pensiero analitico e capacità di problem solving

INFORMAZIONI AGGIUNTIVE

Nel Dicembre 2020 ho pubblicato un manuale di business developement dal titolo "Strategia milionaria".

Nel 2017 sono stato attore in un programma televisivo su MTV.

PROFILO PROFESSIONALE

Eclettico manager con esperienza pluriennale in diversi settori: dalla chimica industriale alle pubbliche relazioni, alla creazione e gestione di brand (dai preziosi al catering all'entertainment), attività che lo hanno portato ad interessarsi sempre di più alla condivisione della sua esperienza ed energia nella formazione e nel coaching personale ed aziendale.

Non ha problemi ad inserirsi rapidamente in nuove organizzazioni e contesti di lavoro grazie ad ottime doti comunicative, predisposizione al lavoro di squadra e attitudine positiva e propositiva. Negli ultimi anni ha conseguito molteplici certificazioni nel settore del personal coaching e nella gestione di team aziendali per il raggiungimento, e spesso superamento, degli obiettivi prefissati. Persegue costantemente l'eccellenza in ambito lavorativo grazie a grande energia e capacità di concentrazione.

Brilla la sua gran determinazione, unita alla flessibilità ed alla massima disponibilità. Nel corso delle ultime esperienze lavorative (soprattutto nel brand management, nelle consulenze e nel coaching) ha perfezionato ed implementato l'uso di varie tecniche di comunicazione ed insegnamento tra cui la PNL.

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Imprenditore

03/2017 - Attuale

Dematier Srl - Varie in Italia

- Creazione, amministrazione e gestione d'impresa e relativo brand, approccio moderno e flessibile caratterizzato dalla grande capacità di adattamento a nuove situazioni e sfide di un mercato in continua evoluzione senza però mai penalizzare la velocità di esecuzione dei progetti né la qualità in uscita.
- Valutazione di richieste, domande, feedback ed elaborazione di risposte operative adeguate e capaci di assicurare i migliori risultati nel più breve tempo possibile.
- Conseguimento degli obiettivi preposti, nel pieno rispetto delle tempistiche stabilite, riportando ottimi risultati nelle iniziative individuali che nei team project.
- Massima attenzione soprattutto agli standard qualitativi e quantitativi della produzione mediante il continuo monitoraggio sia manageriale che motivazionale.
- Attuazione di soluzioni e approcci personalizzati conformi alle reali esigenze del cliente, al fine di garantire sempre un servizio di eccellenza, e convertire quindi l'esperienza positiva in fidelizzazione.
- Gestione delle attività ordinarie e straordinarie con spiccata produttività ed autonomia operativa, maturate grazie alla conoscenza approfondita di procedure, requisiti e routine di lavoro.
- Gestione di un team di 16 membri con particolare attenzione ad attività di motivazione e formazione continue, al fine di garantire un'elevata qualità del personale quindi anche del servizio offerto, ed un ambiente di lavoro estremamente salubre e produttivo.

Business coach**Accademia di Comunicazione MILANO** - Milano

- Consulenza specialistica in materia di business aziendale per studenti di master in comunicazione (età 30-40 anni).
- Pianificazione di progetti formativi incentrati sul tema della leadership con focus sull'ottimizzazione delle relazioni con i colleghi (team building) e l'autorealizzazione.
- Creazione di esami, esercitazioni e video interattivi da contenuti preesistenti e digitalizzazione di materiale stampato.
- Gestione dei contenuti del corso, dei programmi e delle presenze utilizzando piattaforme di e-learning.
- Conduzione di sessioni di business coaching individuali stabilendo in maniera efficace obiettivi, piani di azione, tempi e modalità di intervento.
- Sviluppo di programmi di formazione completi e conduzione di sessioni di formazione utilizzando tecniche di apprendimento innovative ed efficaci.
- Sostegno decisivo alle attività didattiche mediante un approccio flessibile e personalizzato.
- Esecuzione accurata, attenta e diligente dei propri compiti per l'ottenimento di un risultato finale di indubbia qualità, nonostante le tempistiche sempre pressanti.

Direttore commerciale

09/2010 - 05/2021

Diana Group Srl - Treviso

- Proposta di piani annuali di business e di prodotto.
- Analisi delle tendenze del mercato di riferimento, controllo della marginalità del prodotto, e formulazione di strategie di vendita pertinenti.
- Gestione del budget e definizione di target di vendita per i prodotti del gruppo.
- Ricerca di nuovi canali per la distribuzione dei prodotti.
- Organizzazione e partecipazione a fiere ed eventi di settore nazionali e internazionali.
- Gestione dei rapporti commerciali con clienti italiani ed esteri.
- Identificazione, attuazione e miglioramento delle strategie di marketing tenendo conto di fattori quali obiettivi organizzativi, tendenze di mercato e costi.
- Sviluppo, consolidamento e approfondimento delle collaborazioni strategiche con agenzie, fornitori leader nel settore.
- Progettazione di materiale di marketing, incluse descrizioni, fotografie e copie per stampa ed esigenze digitali.
- Gestione delle campagne di marketing dalla fase iniziale all'esecuzione e al perfezionamento.
- Maggiorazione della base di clienti abituali grazie alla cura delle relazioni professionali con clienti di alto profilo e alla gestione efficace di eventuali problemi nel servizio.
- Revisione delle procedure per l'esecuzione del piano commerciale al fine di aumentare la produttività e massimizzare le vendite.
- Collaborazione col direttore generale ed i tecnici di settore al fine di coordinare attività di marketing incentrate sulla promozione vincente dei prodotti aziendali.
- Ottimizzazione delle direttive di vendita e marketing, monitorando attentamente i progressi dei dipendenti, esaminando i mercati regionali e locali e gestendo efficacemente gli inventari.

- Bilanciamento degli obiettivi aziendali e dei desideri dei clienti nella formulazione delle strategie di prezzo e di marketing.
- Realizzazione di ricerche di mercato, direzione delle operazioni e controllo dei risultati allo scopo di ottimizzare gli approcci di marketing.
- Misurazione e relazione sui risultati delle operazioni di marketing, approfondimento e confronto dei risultati rispetto agli obiettivi, al fine di identificare punti di forza e di debolezza delle strategie adottate.

Proprietario di franchising

04/2016 - 01/2018

My Toast Srl - Treviso - Milano

- Gestione dell'allestimento dei punti vendita, selezione del layout di esposizione all'interno dell'area vendita e negli spazi espositivi.
- Predisposizione dell'approvvigionamento previsionale sulla base dell'analisi di mercato e dei trend emergenti.
- Mediazione e risoluzione di eventuali controversie o conflitti di lavoro tra i dipendenti a garanzia di un ambiente di lavoro equilibrato e produttivo.
- Conduzione delle trattative contrattuali con i servizi di trasporto per garantire condizioni vantaggiose sia riguardo ai tempi di consegna che ai costi di servizio.
- Elaborazione di piani promozionali e di iniziative di marketing, definizione dei prezzi, degli sconti e delle promozioni.
- Ricerca e selezione di partner e fornitori, controllo delle performance della fornitura, analisi comparativa dei costi e dei ricavi delle attività.
- Aumento delle vendite mediante formazione continua del personale all'utilizzo di strategie di upselling e cross selling.
- Conseguimento degli obiettivi commerciali su breve e medio periodo grazie soprattutto al proprio rivoluzionario metodo personale.
- Programmazione efficiente delle mansioni da svolgere ottimizzando i tempi di lavoro in modo da poter gestire con prontezza imprevisti e cambi improvvisi.
- Svolgimento delle mansioni e degli incarichi assegnati con professionalità, concentrazione ed efficacia anche in situazioni di intensa pressione lavorativa, rispettando le scadenze stabilite mantenendo al contempo elevati standard qualitativi.

Direttore editoriale

06/2008 - 09/2010

Shot Magazine - Veneto

- Sviluppo e redazione di informazioni per uso interno e per il pubblico.
- Redazione e aggiornamento della documentazione per specifiche piattaforme, compresi manuali operativi, accordi con i fornitori e materiale di formazione o accessorio.
- Cooperazione con il team interno per una maggiore comprensione dei prodotti e delle loro specifiche.
- Comprensione dei contenuti di nuove funzionalità mediante attività di ricerca, test e interviste.
- Gestione delle attività ordinarie e straordinarie dimostrando una spiccata autonomia operativa maturata grazie alla conoscenza approfondita di procedure, requisiti e routine di lavoro.
- Ascolto e valutazione di richieste, domande, feedback e istruzioni ed elaborazione di risposte e azioni adeguate e capaci di assicurare i migliori risultati in tempi brevi.
- Comunicazione chiara ed efficace con colleghi, superiori e clienti sia in presenza che da remoto, avendo cura di instaurare un dialogo

costruttivo e aperto al confronto.

- Gestione di un team di 30 membri con particolare attenzione ad attività di redazione reportage, articoli e servizi video.
- Dimostrazione di un'attitudine positiva e proattiva al lavoro, partecipando con impegno e motivazione al miglioramento dei risultati individuali e di team.
- Ideazione di soluzioni creative ed efficaci a problemi di lieve o più seria entità sfruttando l'innata capacità di analisi, sintesi ed elaborazione di adeguati piani d'azione.
- Ricerca di sponsor ed altre entrate allo scopo di finanziare l'attività editoriale.

Direttore artistico

10/2005 - 08/2009

Royal City Srl - Kursal Club - Pordenone - Lignano Sabbiadoro

- Individuazione di specifici target di riferimento per finalizzare la destinazione delle singole campagne promozionali.
- Supervisione completa del graphic editing.
- Progettazione di azioni di viral marketing e web advertising
- Identificazione dell'immagine trainante dei vari prodotti in base allo strumento di comunicazione scelto
- Produzione di contenuti per la stampa e digitali.
- Sviluppo di progetti creativi per campagne di marketing e advertising
- Ideazione e realizzazione di campagne di comunicazione.
- Collaborazione con il team di sviluppo in un ambiente di lavoro dinamico e creativo.
- Risoluzione di problemi progettuali vari e complessi.
- Dimostrazione di un'attitudine positiva e proattiva al lavoro, partecipando con impegno e motivazione al miglioramento dei risultati individuali e del team.
- Impiego di soluzioni e approcci conformi alle reali esigenze del cliente per garantire un servizio di eccellenza al fine di convertire l'esperienza soddisfacente in fidelizzazione.
- Gestione del budget delle pubbliche relazioni.
- Monitoraggio delle performance delle iniziative.
- Gestione delle relazioni con i media e con la stampa.
- Diffusione di materiale pubblicitario e informativo.
- Pianificazione e organizzazione adeguata dei tempi e delle modalità operative, necessarie alla gestione efficace del personale interno e dei clienti, durante le serate e gli eventi promozionali.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Senior Real Result Coach: Coaching ad Alte Prestazioni, 2021
MICAP - Dubai

Corso in Marketing Digital: Marketing, 2021
The Open University - Google Atelier Digital

Real Result Coach: Coaching ad Alte Prestazioni, 2017
MICAP - New York

RISULTATI CONSEGUITI

- Marketing: implementazione di strategie di marketing che hanno permesso una crescita del 10% della base clienti in tre mesi.

- Business Development: stipula di 8 partnership chiave risultante in una crescita del 8% in tre mesi.

ATTIVITÀ E ONORIFICENZE.

- Membro Confesercenti dal 2018.
- Classificato alla Maratona di New York nel 2019.
- Autore del libro "Strategia milionaria" nel 2020.

CERTIFICAZIONI

- Coach certificato in servizi di formazione, coaching per le imprese e per imprenditori, consulenza personale in materia di sviluppo aziendale 4.0 e startup innovative (SV Certification SRO, ISO9001-2015).
- Master internazionale in coaching ad alte prestazioni (Real Result Coach, New York, 2018).
- Master internazionale in coaching ad alte prestazioni (Senior Real Result Coach, Dubai, 2021)