

# 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 development 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)