

Alessandro Letizia

CRM Consultant - Customer Success Management
IT Project Manager - Business Development

 <https://www.linkedin.com/in/alessandroletizia/>

Esperienze professionali in ambito IT

02/2024 - Present

Logika Software (Pn) - *business partnership

CRM consultant

Consulenza, project management, formazione e supporto di 1° e 2° livello per Clienti PMI su progetti di **Customer Relationship Management**.

Rapporto di collaborazione limitato ed in esclusiva su piattaforma VTENEXT CRM

2015 - Present

OTTrade srl a socio unico - di cui sono Amministratore unico

CRM specialist - IT Project Manager - Analista funzionale

Con il brand www.nuvolasolidale.it promuoviamo a livello nazionale la co-noscenza e l'adozione di **CiviCRM**, soluzione hi-end open source - simile ad **HubSpot** - specifica per il Non Profit e già scelta da migliaia di Organizzazioni in tutto il mondo, integrata nel l'ecosistema Wordpress anche in ambienti di lavoro complessi.

Per alcune realtà attive nel settore dei servizi e delle energie rinnovabili

La gestione a 360° dei vari progetti, l'attività di coordinamento dei professionisti esterni coinvolti e la necessità di un continuo aggiornamento e formazione a presidio delle tecnologie adottate hanno trasformato il mio profilo professionale in una figura "ibrida" con la coesistenza delle **competenze gestionali e commerciali** e delle **competenze tecniche** ← qui accanto riportate.

2011 - 2015 (> 2016)

NEXIN Technologies SpA | Triveneto e Emilia Romagna

Channel Account Manager

NEXIN Technologies SpA (oggi confluita in www.cloudfire.it) è stato un Cloud-Internet Service Provider specializzato nella fornitura di servizi **IaaS** (Infrastructure as a Service) e **SaaS** (Software as a Service).

Nell'ambito di un articolato programma di canale ho supportato una rete di Software House e relativi Reseller, VAR e System Integrator principalmente provenienti dalle fila dei miei ex Partner Microsoft.

L'esperienza in NEXIN - incentrata sulla "**knowledge sharing**" e lo sviluppo in parallelo alle infrastrutture in produzione di progetti pilota IaaS e SaaS - è stata particolarmente sfidante e formativa, essendo quelli gli anni in cui la resistenza dei Vendor di soluzioni "hardware on-promise" vs il Cloud Computing era ancora molto forte.

2009 - 2011

Microsys Informatica srl | Triveneto e Emilia Romagna

Business Development & (Microsoft) Product Manager

System Integrator attivo a livello nazionale su Clienti finali Mid & Corporate caratterizzati da forte complessità infrastrutturale e/o forte distribuzione geografica; focus su tecnologie CITRIX di cui è Platinum Partner.

L'esperienza in Microsys Informatica, maturata nell'ambito di progetti di elevata complessità in ambienti di lavoro diffusi, è stata fondamentale per l'acquisizione di quelle **competenze tecnologiche** che successivamente mi hanno portato ad avvicinarmi all'**emergente mondo del Cloud Computing**.

(segue)

Competenze

- CRM management
- IT Project Management
- Software testing
- DNS & Web Security
- Data Analysis
- Massive Email deliverability
- Cloud infrastructure management & optimization
- System integration - Wordpress
- Ecommerce development & management
- GDPR - Data Protection Officer
- Frontend Web Development
- Digital & Email Marketing
- Social Change Management
- B2B Business Development

Certificazioni

Foundations of Software Testing and Validation

University of Leeds - Coursera

link: [MOSTRA CREDENZIALI](#)

IBM IT Project Manager (link)

Professional Certificate

- **Introduction to Project Management**
link: [MOSTRA CREDENZIALI](#)
- **Project Management Foundations, Initiation, and Planning**
link: [tbo](#)

Social Change Manager Advanced

POLIMI Graduate School of Management

link: [MOSTRA CREDENZIALI](#)

Social Change Manager

POLIMI Graduate School of Management

link: [MOSTRA CREDENZIALI](#)

Foundations of Digital Marketing and E-commerce

Google

link: [MOSTRA CREDENZIALI](#)

Formazione

● **Giurisprudenza - UniME**

*Ho superato 14 esami dell'area civilista.
Non ho conseguito la laurea.*

AA 1991/92 > 1994/95

● **Maturità Scientifica**

1991 - Liceo Scientifico
di Capo d'Orlando (Me)

Lingue

● **Inglese**

Reading, writing & translation: buono

Listening & Speaking: discreto

Hobby

Gioco a Scacchi, suono l'Ukulele
e ... adoro cucinare.

Contatti

alessandro.letizia73@gmail.com

+39 334 6708302

via della Vittoria, 4
33100 - Udine (Ud)

nato a Messina il 05/03/1973
C.F. LTZLSN73C05F158T

2004 - 2009

Microsoft Italia - Triveneto e Emilia Romagna

Partner Account Manager

Channel Development for Small-Mid Market Solutions & Partner division.

Mission:

- (competitive) Partner & Market Development;
- Skills Development & Knowledge Sharing;
- Revenue generation;
- Respect and optimize your own budget, all Microsoft business practices, quality standards and enterprise's policy.

Questa esperienza, pur essendo incentrata su B2B Business Development, mi ha permesso di prendere parte a **importanti progetti pilota** seguiti da Senior Project Manager su Solutions Provider "competitive".

2004 - 2005

Field Account Specialist

Channel & Business Development

Punto Microsoft project > (evoluzione) Small Business Specialist certification.

2001 - 2003

CSS srl - Gruppo Eldo | Udine

IT Store Manager

CSS è stata prima catena indipendente (Computer Super Store), poi divisione specializzata del Gruppo EL.DO SpA con brand ELDO.COM.

Direttore della filiale di Udine che ho progressivamente trasformato - di concerto con la casa madre - da retailer consumer a centro di riferimento per una clientela SoHo e Small Business

Questa esperienza mi ha permesso di farmi conoscere da **Microsoft Italia** (eravamo seguiti da Microsoft Field Account); sono stato selezionato come **Field Account Specialist** nell'ambito del progetto Punto Microsoft, che aveva come obiettivo proprio quello di agevolare la trasformazione di punti vendita indipendenti da retailer/consumer a centri di riferimento per una clientela SoHo e Small Business anche attraverso un percorso di certificazione.

Precedenti esperienze professionali

mag. 2000 - dic. 2000

NORAUTO Italia | Savignano sul Rubicone (RN)

Store Manager (in training)

Filiale italiana di Norauto Europe, leader nel settore accessoristica e della manutenzione rapida dell'automobile.

Capo Settore Equipment & Comfort e Responsabile Area Vendite con la prospettiva di assumere la direzione del Centro Norauto di Mestre nel 2001.

L'esperienza in Norauto mi ha permesso, per la prima volta, di operare in un contesto aziendale GDO **fortemente informatizzato** fino alle prime linee.

gen. 1999 - mag. 2000

CISALFA Sport | Bergamo - Milano - Udine

Store Manager (in training)

Catena di megastores leader in Italia nel settore articolo sportivo e sportwear.

Alcuni degli argomenti trattati nel corso della formazione integrata in un impegnativo "training on the job" in vari megastores del Nord Italia: psicologia applicata, gestione del personale, comunicazione e leadership situazionale, marketing, logistica distributiva, controllo di gestione.

ott. 1995 - dic. 1998

Esercito Italiano | Lecce - Salerno

Ufficiale di Complemento - Tenente c. (cr)

- fino a giu. 1997 - Comandante Plotone Carri (16 militari di leva) con incarico operativo e di istruttore "Tiro e Guida mezzi Corazzati";
- fino a dic. 1998 - Comandante Plotone Servizi e Trasporti (40 militari professionisti) ed Ufficiale addetto all'Ufficio Logistico: gestione magazzini, mezzi e materiali; ottimizzazione risorse; supervisione appalti ditte esterne; organizzazione e gestione trasporti per vie ordinarie; organizzazione corsi patenti; istruttore scuola guida (mezzi gommati e cingolati).