



Alessandro Faorlin

Associate

Alessandro Faorlin ha formazione tecnica ma in realtà le sue radici professionali affondano nei processi di vendita.

All'età di 20 anni sperimenta il Multi Level Marketing di Amway e fonda la sua prima azienda. Prosegue la sua carriera presso il gruppo industriale Irsap/Rhoss ricoprendo diversi ruoli manageriali (*maintenance manager, energy manager, project manager*), lavorando anche nel campo della progettazione, fabbricazione e installazione di soluzioni per il benessere negli ambienti (*chillers, heat pump, centrali trattamento aria, riscaldamento radiante*).

Nel 2005 inizia il suo percorso di crescita professionale nell'ambito del *continuous improvement*, coniugando un'attività di miglioramento in Azienda a dei percorsi formativi. Nel 2009 grazie a questi ultimi entra in auxiell, occupandosi a tempo pieno di questa attività che diventerà anche la sua passione.

Nel ruolo di *Value Delivery Manager* gestisce in autonomia programmi di *Complete Lean Transformation* presso decine di Aziende, in ambito prettamente produttivo ma anche in ambito logistico, di servizi ed *healthcare*.

Nel suo ruolo di *trainer*, dal 2011 è membro di diverse *faculty* (*Master Lean Management CUOA, Lean Academy INFOR-ELEA, Lean Experience Factory*) ed eroga moduli formativi specifici in ambito *Lean Sales*.

Dal 2013, nel ruolo di *Account Relationship Leader* di auxiell, opera con l'obiettivo di far comprendere ai *prospect* il valore del *lean system* e di come l'implementazione di quest'ultimo grazie alla completa lean transformation dei processi sia strategicamente il modo corretto con cui un'azienda con normali performance QCT possa diventare un esempio di successo.

Contact:

+39 345 652 3762

+39 049 591 9703

auxiell.valueselling.com

Connect on LinkedIn



valueselling.com

Keep it simple. Drive results.