



John Michael Alexander

Nazionalità: Italiana, Statunitense **Data di nascita:** 19/07/1981

Luogo di nascita: Houston, Texas, Stati Uniti

Numero di telefono: (+39) 3888037825

Indirizzo e-mail: John.Michael.Alexander@ASU.edu

Sito web: <https://www.Linkedin.com/in/JohnMichaelAlexander/>

Abitazione: Via di Grezzano 26/3, 50032 Borgo San Lorenzo (Italia)

PRESENTAZIONE

Sono un professionista delle vendite bilingue con competenze in gestione di progetti, una mentalità globale e una comprovata capacità di prosperare in ambienti sfidanti. Grazie all'esperienza nei mercati internazionali, eccello nel creare soluzioni innovative e nel costruire relazioni solide per raggiungere risultati concreti.

ESPERIENZA LAVORATIVA

Atla Coop s.c.p.l. – Scarperia e San Piero (FI), Italia

Città: Scarperia e San Piero (FI) | Paese: Italia | Sito web: <http://www.AtlaCoop.com/> | Nome dell'unità o del servizio: Area Commerciale Estero – Riporta all'Amministratore Delegato - **Impresa o settore:** Attività manifatturiere

Commerciale Export

[26/08/2025 – Attuale]

Come Commerciale Export presso Atla Coop, società cooperativa leader nella produzione di macchine industriali per la lavorazione e l'assemblaggio di serramenti in alluminio, sono responsabile dello sviluppo e della gestione del portafoglio clienti nei mercati esteri assegnati.

In tale ruolo, opero come punto di riferimento commerciale e tecnico tra clienti internazionali e l'azienda, garantendo la promozione dei prodotti, la negoziazione delle offerte e il mantenimento di relazioni di lungo periodo con partner strategici e distributori.

Attività e Responsabilità:

- Gestione e ampliamento del portafoglio clienti esteri, con focus su Europa e Medio Oriente, assicurando il raggiungimento degli obiettivi commerciali stabiliti dalla Direzione;
- Ricerca e sviluppo di nuove opportunità di business, inclusa l'apertura di nuovi mercati e la selezione di potenziali distributori;
- Gestione completa del ciclo di vendita: analisi delle richieste, redazione offerte commerciali, negoziazione delle condizioni e gestione ordini fino alla consegna;
- Collaborazione con l'Ufficio Tecnico e la Produzione per la preparazione di offerte su misura in base alle specifiche tecniche dei clienti;
- Coordinamento con la Logistica e l'Amministrazione per garantire la corretta evasione degli ordini e la puntualità nelle consegne;
- Partecipazione a fiere e missioni internazionali per la promozione dei prodotti e l'acquisizione di nuovi contatti commerciali;
- Raccolta e analisi dei dati di mercato per individuare trend di settore, prezzi competitivi e nuove opportunità;
- Redazione di report periodici per la Direzione Commerciale, monitorando performance e risultati di vendita;
- Gestione del post-vendita e delle relazioni a lungo termine con clienti e distributori, assicurando un elevato livello di soddisfazione e fidelizzazione.

Competenze:

- Sviluppo commerciale internazionale e gestione relazioni con clienti esteri;

- Negoziazione tecnico-commerciale e trattative B2B complesse;
- Gestione autonoma del ciclo di vendita e supporto post-vendita;
- Conoscenza del settore metalmeccanico e delle macchine per serramenti;
- Collaborazione cross-funzionale con team tecnici e direzione;
- Capacità di analisi di mercato e monitoraggio dei KPI di vendita.

Terranova Software – Sesto Fiorentino (FI), Italia

Città: Sesto Fiorentino (FI) | Paese: Italia | Sito web: <https://www.TerranovaSoftware.eu> | Nome dell'unità o del servizio: Ufficio Vendite - Back Office - Impresa o settore: Attività manifatturiere

Consulente Senior Back Office Commerciale

[27/04/2022 – 22/05/2024]

Come Senior Sales Back Office Consultant presso Terranova, mi sono specializzato nella fornitura di soluzioni software su misura per il settore Energia & Utility, sia a livello nazionale che internazionale. Concentrandomi sulle aziende impegnate nella Vendita e Distribuzione di Gas, Elettricità, Teleriscaldamento e Gestione del Ciclo Idrico, ho navigato con precisione in questo dinamico panorama di mercato.

Le mie responsabilità includevano la gestione strategica di clienti italiani e internazionali, offrendo le nostre soluzioni software proprietarie progettate per ottimizzare e automatizzare i processi complessi relativi alla gestione del Gas, dell'Elettricità e del Ciclo Idrico Integrato per le aziende di Vendita e Distribuzione

Competenze:

- Ho revisionato e gestito gli Accordi di Non Divulgazione (NDA) per garantire la stretta riservatezza e conformità legale, rafforzando la fiducia tra gli stakeholder e proteggendo informazioni sensibili;
- Ho gestito le relazioni commerciali e le opportunità di vendita con prospecti e clienti, allineando le azioni agli obiettivi delineati dalla Direzione Vendite, contribuendo alla crescita dei ricavi e all'espansione del mercato;
- Ho supportato la creazione di offerte commerciali complesse, considerando attentamente gli aspetti commerciali, tecnici ed economici delle richieste dei clienti;
- Ho assistito nello sviluppo di offerte e chiusura ordini, supervisionando accuratamente gli ordini di lavoro per garantire una perfetta esecuzione e soddisfazione del cliente durante tutto il ciclo di vita del progetto;
- Ho gestito gli aspetti commerciali delle preoccupazioni, reclami e richieste varie dei clienti, adottando soluzioni proattive per migliorare la soddisfazione e la fidelizzazione della clientela;
- Ho ricevuto e analizzato le richieste di clienti e potenziali clienti, redatt o offerte economiche e gestito le negoziazioni per ottenere risultati favorevoli, contribuendo al successo aziendale e mantenendo relazioni solide con i clienti.

Emerson Automation Solutions – Lugagnano Val d'Arda (PC), Italia

Città: Lugagnano Val d'Arda (PC) | Paese: Italia | Sito web: <https://www.Emerson.com/it-it> | Nome dell'unità o del servizio: Dipartimento Vendite Tecniche - Impresa o settore: Attività manifatturiere

Tecnico Commerciale

[19/02/2018 – 22/02/2022]

Responsabile della valutazione dei Prezzi, dei Tempi di Consegna e dei Margini per richieste speciali o deviazioni dal Listino Prezzi o dalla Matrice dei Tempi di Consegna, garantendo risultati ottimali sia per l'azienda che per i clienti.

Competenze:

- Competente nella gestione dell'intero processo di vendita;
- Abile nella prioritizzazione delle opportunità e dei conti per massimizzare l'efficacia delle vendite;

- Impegno dimostrato nella fornitura di soluzioni incentrate sul cliente, allineandosi agli obiettivi aziendali.

Attività e Responsabilità:

- Preparato proposte commerciali complete su misura per le esigenze dei clienti e le specifiche dei progetti;
- Condotto revisioni approfondite delle specifiche dei progetti e garantito la conformità con le normative commerciali;
- Calcolato i valori di coppia e la formazione dei prezzi cost-plus per facilitare le transazioni interaziendali;
- Collaborato con gli Specialisti delle Applicazioni per fornire chiarimenti tecnici e supporto;
- Gestito la ricezione e il rilascio degli ordini alla produzione, garantendo processi di produzione fluidi;
- Assistenza al team di gestione ordini nella gestione delle variazioni degli ordini e nella risoluzione delle problematiche post-spedizione, valutando la fattibilità tecnica, l'impatto sui costi e le considerazioni sui tempi di consegna secondo i protocolli di Delegazione di Autorità.

 **Drillmec Drilling Technologies** – Podenzano (PC), Italia

Città: Podenzano (PC) | Paese: Italia | Sito web: <https://www.Drillmec.com> | Nome dell'unità o del servizio:
Dipartimento Parti di Ricambio/Post Vendita - **Impresa o settore:** Attività manifatturiere

Commerciale Interno

[01/07/2013 – 30/06/2017]

Attività e Responsabilità:

- Sviluppato offerte commerciali complete per pezzi di ricambio per attrezzature di perforazione per il settore oilfield, rivolgendo ai clienti di diverse regioni tra cui Europa, Estremo Oriente, America Latina, Medio Oriente e Africa;
- Condotto una revisione meticolosa e gestione degli ordini di acquisto per garantire l'accuratezza e la consegna puntuale dei prodotti;
- Facilitato i processi di inserimento degli ordini di vendita per semplificare le transazioni e migliorare la soddisfazione del cliente;
- Generato e analizzato rapporti di vendita dettagliati per identificare tendenze, ottimizzare strategie e massimizzare il potenziale di ricavo;
- Servito da punto di contatto chiave tra il dipartimento vendite esterne e vari altri dipartimenti come contabilità, produzione e supporto post-vendita, promuovendo una comunicazione e collaborazione cross-funzionale efficace;
- Gestito le procedure di fatturazione proforma per facilitare una fatturazione accurata e semplificare le transazioni finanziarie;
- Fornito servizi di traduzione per facilitare una comunicazione efficace con clienti e partner internazionali, garantendo chiarezza e comprensione attraverso barriere linguistiche;
- Partecipato alle negoziazioni commerciali per coltivare accordi reciprocamente vantaggiosi e rafforzare le partnership aziendali;
- Offerto assistenza eccezionale ai clienti, affrontando richieste, risolvendo problemi e fornendo supporto personalizzato per migliorare la soddisfazione e la fedeltà del cliente;
- Coltivato e gestito relazioni con i fornitori, garantendo l'acquisizione tempestiva di prodotti e servizi di alta qualità per soddisfare le richieste dei clienti;

• Supervisionato le operazioni logistiche per ottimizzare l'efficienza della catena di approvvigionamento, ridurre i ritardi e garantire la consegna tempestiva delle merci ai clienti di tutto il mondo.

 **Drillmec Drilling Technologies** – Podenzano (PC), Italia

Città: Podenzano (PC) | Paese: Italia | Sito web: <https://www.Drillmec.com> | Nome dell'unità o del servizio:
Dipartimento Logistica - Impresa o settore: Attività manifatturiere

Impiegato Import/Expediting

[03/11/2008 – 30/06/2013]

Responsabile della supervisione quotidiana delle operazioni di importazione comprendenti un'ampia gamma di spedizioni multimodali, comprese spedizioni via aerea, marittima e terrestre. Fornito consulenza sui costi di importazione, oltre a pianificare e supervisionare meticolosamente le spedizioni.

Attività e Responsabilità:

- Condotta un'analisi approfondita dell'inventario e mantenuto previsioni accurate sui materiali, garantendo livelli ottimali di stock e consegne puntuali per rispettare le scadenze dei progetti;
- Accelerato i materiali per progetti multimilionari, dimostrando efficienza e risorse nella gestione di merci ad alto valore;
- Coordinato la raccolta delle merci e prenotato spedizioni marittime e aeree di importazione, supervisionando il loro trasporto senza intoppi verso le destinazioni designate;
- Correlato con agenti esteri per monitorare lo stato delle merci e affrontare eventuali sfide logistiche, garantendo operazioni fluide lungo la catena di approvvigionamento;
- Garantito l'emissione della documentazione adeguata per le spedizioni di importazione, rispettando i requisiti normativi e facilitando i processi di sdoganamento;
- Rivisto la fatturazione e approvato le fatture dei fornitori relative alle merci precedentemente gestite, mantenendo accuratezza e responsabilità finanziaria;
- Assistito nello sviluppo e implementazione di un sistema di tracciamento informatico innovativo, migliorando l'efficienza operativa e la visibilità delle operazioni di importazione.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Laurea di Primo Livello in Sociologia (Bachelor of Science in Sociology)

Arizona State University

Indirizzo: 1151 S Forest Ave, Tempe, AZ, 85281 Tempe (Stati Uniti) | Sito web: <https://www.ASU.edu> | Campi di studio: Sociologia | Voto finale: 110 con Lode | Livello EQF: Livello 6 EQF | Livello NQF: NQF level 6 | Tipo di crediti: ECTS | Numero di crediti: 260

Certificato di Scienze Applicate al Business

Oklahoma State University

Indirizzo: 101 Whitehurst Hall, 74078 Stillwater (Stati Uniti) | Sito web: <https://go.OkState.edu/> | Campi di studio: Project Management | Voto finale: Superato

Certificazione Atlassian: Jira Software Essentials Associate (ACA-900)

Atlassian

Indirizzo: 350 Bush Street, Floor 13, 94104 San Francisco (Stati Uniti) | Sito web: <https://www.Atlassian.com/> | Voto finale: Superato

COMPETENZE LINGUISTICHE

Lingua madre: inglese

Altre lingue:

italiano

ASCOLTO C2 LETTURA C2 SCRITTURA C2

PRODUZIONE ORALE C2 INTERAZIONE ORALE C2

spagnolo

ASCOLTO A2 LETTURA A2 SCRITTURA A2

PRODUZIONE ORALE A2 INTERAZIONE ORALE A2

Livelli: A1 e A2: Livello elementare B1 e B2: Livello intermedio C1 e C2: Livello avanzato

COMPETENZE

BusinessObjects / Windchill PDMLink / Diapason ERP System / Atlassian Jira / Microsoft Project / Microsoft Dynamics NAV / Microsoft SharePoint / Microsoft Office / Microsoft Excel / Microsoft Word / Microsoft Teams / Microsoft Outlook / Google Workspace / Google Sheets / Google Docs / Google Drive / LinkedIn / Webex / Zoom / Jabber / Skype / Slack / Dropbox / HTML

PATENTE DI GUIDA

Patente di guida: AM

Patente di guida: B

ONORIFICENZE E RICONOSCIMENTI

Arizona State University

Riconoscimento per eccellenza accademica (Dean's List) presso l'Arizona State University Inserito nella Dean's List per Eccellenza Accademica presso l'Arizona State University, riconosciuto per aver raggiunto costantemente un'eccellente performance accademica in più occasioni;

Phi Kappa Phi Honor Society

Phi Kappa Phi Honor Society – Riconoscimento per Meriti Accademici Indotto nella Phi Kappa Phi Honor Society, in riconoscimento dei risultati accademici in tutte le discipline e dell'impegno verso l'eccellenza accademica.

Golden Key International Honour Society

Golden Key International Honour Society – Onorificenza per Leadership ed Eccellenza Accademica Indotto nel Golden Key International Honour Society, un'onorificenza riservata agli studenti con alte performance che dimostrano un'esemplare leadership, eccellenza accademica e servizio.

Alpha Kappa Delta

Alpha Kappa Delta – Riconoscimento per Eccellenza Accademica in Sociologia Indotto in Alpha Kappa Delta, Società Onoraria Internazionale di Sociologia, in riconoscimento dell'eccellenza accademica e della dedizione nel campo della sociologia.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n. 196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali".