



# Alessandro Letizia

## CRM Consultant - IT Project Manager

[in https://www.linkedin.com/in/alessandroletizia/](https://www.linkedin.com/in/alessandroletizia/)

Sono un Consulente e IT Project Manager esperto in strategie, processi e software CRM, E-commerce e BMP (Business Process Management), attivo sia in ambito Business che Non Profit.

La mia formazione teorica in ambito **Customer Relationship Management** di basa, principalmente, sui contenuti di uno dei testi di riferimento a livello mondiale - usato anche in ambito accademico - già dalla sua [prima edizione](#) in lingua italiana (2012) fino all'[ultima edizione aggiornata](#) (2024) in lingua inglese.

Le specifiche competenze in questo settore si innestano sull'esperienza sales matura negli anni precedenti come B2B Business Developer con forte componente progettuale e come Channel Partner Manager in articolati programmi di canale.

## Certificazioni

### Microsoft Dynamics CRM

continuous learning

link: [MOSTRA CREDENZIALI](#)

### IBM IT Project Manager

Introduction to Project Management

link: [MOSTRA CREDENZIALI](#)

### Career Essentials in Project Management

Microsoft & LinkedIn

link: [IN PROGRESS](#)

### Social Change Manager

POLIMI Graduate School of Management

link: [MOSTRA CREDENZIALI](#) - Advanced

link: [MOSTRA CREDENZIALI](#) - Standard

### Foundations of Digital Marketing and E-commerce

Google

link: [MOSTRA CREDENZIALI](#)

## Competenze

- CRM strategy & 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
- Digital & Email Marketing
- Social Change Management
- B2B Business Development

## Esperienze professionali in ambito IT

feb. 2024 - Present

**Logika Software (Pn)** - \*business partnership

**CRM consultant**

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

- Analisi dei requisiti: collaborazione con i team multifunzionali dei Clienti per comprendere le esigenze aziendali e tradurle in requisiti funzionali e tecnici.
- Progettazione e configurazione di ambienti di lavoro basati su VTENEXT CRM per soddisfare le esigenze specifiche dei Clienti.
- Gestione dell'implementazione di VTENEXT CRM e collaborazione con il team di sviluppo interno per l'integrazione con altri sistemi aziendali.
- Formazione e Supporto agli utenti finali e supporto post-implementazione per garantire un utilizzo efficace e continuo della soluzione.
- Business Process Management: collaborazione con i clienti per identificare opportunità di ottimizzazione dei processi aziendali attraverso l'uso strategico della componente BPM di VTENEXT CRM
- Analisi dei dati e formulazione di raccomandazioni per migliorare l'efficienza e l'efficacia delle strategie CRM secondo best practice.

2015 - Present

**CRM360** - (già 01Trade srl a socio unico) \*business ownership

**CRM consultant - IT Project Manager**

Con il brand [www.nuvolasolidale.it](http://www.nuvolasolidale.it) promuoviamo a livello nazionale la conoscenza e l'adozione di **CiviCRM**, soluzione hi-end open source specifica per il Non Profit e già scelta da migliaia di Organizzazioni in tutto il mondo, integrata nell'ecosistema Wordpress anche in ambienti di lavoro complessi.

Per alcune realtà attive nel settore delle energie rinnovabili ho realizzato ambienti di lavoro CRM su tecnologia **vTiger** e **SuiteCRM**.

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.

## **Formazione**

### ● **Giurisprudenza - UniME**

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

A.A. 1991/92 > 1994/95

### ● **Maturità Scientifica**

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

## **Lingue**

### ● **Inglese professionale**

*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

2011 - 2015 (> 2016)

**NEXIN Technologies SpA** | Triveneto e Emilia Romagna  
**Channel Account Manager**

NEXIN Technologies SpA (oggi confluita in [www.cloudfire.it](http://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 Vendors di soluzioni "hardware on-promise" vs il Cloud Computing era ancora molto forte.

apr. 2009 - 2011

**Microsys Informatica srl** | Triveneto e Emilia Romagna  
**Partner Account 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 professionale, maturata nell'ambito di progetti di elevata complessità, è stata fondamentale per l'acquisizione di quelle **competenze tecnologiche** che mi hanno portato ad avvicinarmi all'**emergente mondo del Cloud Computing**.

2006 - mar. 2009

**Microsoft Italia** - Triveneto e Emilia Romagna  
**Partner Account Manager**

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

- 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** (vedi di seguito)

2001 - 2003

**CSS srl - Gruppo Eldo** | Udine  
**IT Store Manager**

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

Direttore della filiale di Udine che ho 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**: sono stato selezionato come **Field Account Specialist** nell'ambito del progetto Punto Microsoft, che aveva come obiettivo proprio quello di agevolare la trasformazione di PV indipendenti da retailer/consumer a centri di riferimento per una clientela SoHo e Small Business.

## **Precedenti esperienze professionali**

mag. 2000 - dic. 2000

**NORAUTO Italia** | Torino - 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 **fortemente informatizzato**.

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. Impegnativo ciclo di formazione integrato in un articolato "training on the job" in vari PV del Nord Italia

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 di "Tiro e Guida mezzi Corazzati";
- fino a dic. 1998 - Comandante Plotone Servizi e Trasporti (40 militari professionisti) ed Ufficiale addetto all'Ufficio Logistico. Istruttore di scuola guida mezzi gommati.