



Alessandro Faorlin

auxiell.valueselling@valueselling.com

+39 345 652 3762 (m) | +39 049 591 9703 (o)

LinkedIn: https://www.linkedin.com/in/alessandrofaorlin/?locale=it_IT

Alessandro Faorlin ha maturato una lunga esperienza nel ruolo di Lean Champion supportando dirigenti e coordinando team nel trasformare con successo l'organizzazione attraverso il miglioramento dei processi. Nell'arco di più di 10 anni ha realizzato numerosi progetti di Lean Transformation in realtà operanti nel mondo della produzione di beni, nella fornitura di servizi, nella logistica e in ambito sanità.

Contestualmente al suo ruolo di Account Relationship Leader presso auxiell, società di consulenza con sede in Italia, la collaborazione di Alessandro con ValueSelling Associates gli permette di proporre il ValueSelling Framework® come approccio pragmatico per ottenere performance commerciali eccellenti. La metodologia di ValueSelling integra il Suo chiaro obiettivo di aiutare i Clienti a migliorare strategicamente le prestazioni e diventare un punto di riferimento in qualsiasi settore.

Alessandro ha intrapreso la carriera professionale all'età di 20 anni in ambito tecnico, avviando nel contempo la sua prima azienda operativa nel campo della vendita. Successivamente ha assunto vari ruoli di responsabilità in Irsap-Rhoss, azienda leader nel campo del riscaldamento e della climatizzazione in grado di produrre e installare soluzioni per il comfort ambientale tra cui refrigeratori, pompe di calore, unità di trattamento dell'aria e riscaldamento radiante in tutta il mondo.

Membro delle faculty di importanti business school tra cui CUOA Master in Lean Management, INFOR-ELEA Lean Academy e Lean Experience Factory, è titolare di una certificazione di Project Management rilasciata da ISIPM. Nel tempo libero, si dedica al mondo del volo: aeromodellismo dinamico, volo ultraleggero e paracadutismo.

 ValueSelling Associates™ | The proven formula for accelerating sales results.

ValueSelling Associates is the creator of the ValueSelling Framework®, the sales methodology preferred by sales executives around the globe. Since 1991, ValueSelling Associates has helped thousands of sales professionals increase their sales productivity. Offering customized training to FORTUNE 1000, mid-sized and start-up companies, ValueSelling Associates' proprietary sales training tools and consulting services deliver measurable results. Clients turn to the experts at ValueSelling Associates for services that yield immediate impact, repeatable strategies, and sustainable results.

VISIT US ON: [LinkedIn](#) | [Facebook](#) | [Twitter](#) | [YouTube](#) | [ValueSelling.com](#)