



Riccardo Pavanato

auxiell.valueselling@valueselling.com

+39 340 819 4515 (m)

+39 049 591 9703 (o)

LinkedIn: it.linkedin.com/in/riccardopavanato/it

In qualità di coordinatore di team e progetti, Riccardo opera in realtà industriali italiane ed estere applicando principi, tecniche, metodi e strumenti del lean system. Ha trasformato in modo significativo aree operative quali Development, Process Reengineering, Supply Chain Management, Industrialisation, Project Management, HR training, and Industrial Investment Assessment forgiando un nuovo terreno capace di creare risultati misurabili attraverso un approccio sistemico.

Riccardo è Partner & CEO di auxiell, una società di consulenza dedicata a trasformare imprese ed organizzazioni in lean organization eccellenti in tutti i processi applicando principi, tecniche e metodi, strumenti del lean system. Attraverso l'approccio lean, Riccardo ha visto le aziende migliorare il servizio clienti e il tempo di risposta, ridurre i costi e il tempo di produzione da settimane a ore. La sua collaborazione con ValueSelling Associates gli consente di applicare gli stessi principi lean al processo di vendita.

Anche se Riccardo non ha seguito una carriera tradizionale di vendita, ha venduto con successo milioni di euro di servizi business-to-business, uno dei "prodotti" più difficili da vendere. Egli condivide la sua esperienza nel genba e l'approccio di vendita orientato ai processi essendo spesso invitato come relatore a conferenze internazionali, in Italia e in tutto il mondo, presso rinomate istituzioni quali CUOA Business School, INFOR Business Academy, Bologna Business School, ADERAC Messico, ecc.

Laureato in Ingegneria Gestionale presso l'Università degli Studi di Padova, è anche iscritto all'Albo degli Ingegneri della Provincia di Venezia.

 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](#)