



Riccardo Pavanato

auxiell.valueselling@valueselling.com

+39 340 819 4515 (m)

+39 049 591 9703 (o)

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

En calidad de coordinador de equipos y proyectos, Riccardo trabaja en empresas industriales italianas y extranjeras aplicando principios, técnicas, métodos y herramientas del sistema lean. Ha transformado de manera significativa áreas operativas tales como Desarrollo, Reingeniería de procesos, Gestión de la cadena de suministro, Industrialización, Gestión de proyectos, Formación de recursos humanos y Evaluación de inversiones industriales, forjando un nuevo camino para crear resultados mensurables a través de un enfoque sistémico.

Riccardo es Partner y CEO de auxiell, una empresa de consultoría dedicada a la transformación de empresas y organismos en organizaciones lean excelentes en todos los procesos, aplicando principios, técnicas y métodos y herramientas del sistema lean. A través del enfoque lean, Riccardo ha visto que las empresas han mejorado el servicio al cliente y el tiempo de respuesta, reducido los costes y el tiempo de producción de semanas a horas. Su colaboración con ValueSelling Associates le permite aplicar los mismos principios lean para el proceso de venta.

Aunque Riccardo no haya seguido una carrera de ventas tradicional, ha vendido con éxito millones de euros de servicios business-to-business, uno de los "productos" más difíciles de vender. Él comparte su experiencia en el *genba* y el enfoque de venta orientado a los procesos, siendo invitado a menudo como ponente en conferencias internacionales, en Italia y en todo el mundo, en instituciones importantes como CUOA Business School, INFOR Business Academy, Bologna Business School, ADERAC México, etc.

Graduado en Ingeniería de Gestión en la Universidad de Padua, también está inscrito en el Colegio de Ingenieros de la Provincia de Venecia.

 **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](#)