

**FOTO SOMMARIO**  
DIDASCALIA E FOTO

**ALTO PROFILO  
GROUP**  
LEONARDO RIZZOTTO  
MANAGING DIRECTOR  
DI ALTO PROFILO  
CONSULTING

14



**LEONARDO RIZZOTTO**  
MANAGING DIRECTOR



**ALTO PROFILO GROUP**

# CONSULENZA AD ALTO PROFILO PER LE PMI

Alto Profilo Consulting, con sede a Verona, è una società di Business Development specializzata nel settore Commerciale. Opera con il fine di potenziare i risultati di vendita delle aziende. E' una realtà in grado di affiancare con competenza ed efficacia il management aziendale sia per un'attività di Training & Coaching sia per assumere incarichi di Temporary Management individuali o in Team al fine di accompagnare le organizzazioni alla crescita desiderata. I professionisti di Alto Profilo, infatti, entrano in azienda e vanno a supportare le varie fasi organizzative, implementando le procedure più adatte, ottimizzando i rapporti già in essere e la gestione delle risorse in funzione degli obiettivi aziendali. Un'attività, espressa da una precisa quanto efficace metodologia, presentata da Leonardo Rizzotto, Managing Director di Alto Profilo Consulting.

#### Presentiamo Alto Profilo Consulting

La nostra è una società specializzata nell'area Marketing, Vendite e Comunicazione tradizionale e digitale. Si basa sulla lunga esperienza di professionisti che arrivano dal mondo delle imprese, avendo assunto incarichi diretti di responsabilità ad alti livelli in queste discipline. Abbiamo deciso di mettere insieme le nostre competenze per

arrivare a dare una risposta completa, pratica, molto competente ed efficace. Abbiamo progettato un metodo, che sta raccogliendo successi e risultati.

Lavoriamo al fianco dell'imprenditore o del management aziendale per lanciare o supportare le aziende nella loro attività, sviluppandone il business sia a livello nazionale sia internazionale. Utilizziamo strumenti di nuova generazione per dialogare

in maniera vincente con un mercato che si sta velocemente evolvendo e trasformando.

**Qual è il vostro ambito di attività e come operate?**

L'ambito di attività di Alto Profilo Consulting è essenzialmente e per vocazione la Piccola e Media Impresa. A questo segmento ci rivolgiamo proponendo il nostro metodo che

[www.altoprofiloconsulting.it](http://www.altoprofiloconsulting.it)



prevede, dopo una prima fase di osservazione, di analisi e di reperimento delle prassi in uso nell'organizzazione cliente, di affiancare, trasmettere, progettare i contenuti gestionali più consoni per la specifica azienda in cui operiamo.

Tocchiamo tutte le leve della macchina commerciale aziendale: dalla forza vendita all'analisi del mercato, dal reperimento di nuovi clienti alla trasformazione di contatti in nuovi clienti e alla fidelizzazione degli stessi.

Insegnamo alla forza vendita ad analizzare i propri clienti e a stabilire rapporti di partnership durevoli al fine di poter perseguire i risultati desiderati nel presente e nel futuro. Analizziamo ed organizziamo l'attività di comunicazione finalizzandola in maniera mirata al business del cliente, allo "stile" dell'azienda, e allo scenario competitivo, per intercettare e raggiungere nuovi segmenti di mercato e per offrire una proposta di valore ad ogni segmento target. La difficoltà che oggi la PMI incontra è quella di controllare tutti questi aspetti contemporaneamente.

Ed ecco che il lavoro di Alto Profilo Consulting si configura proprio come supporto e integrazione a quegli ambiti che le aziende hanno meno possibilità di presidiare con successo. Poiché il mercato richiede sempre maggiore specializzazione in tutti i vari aspetti dell'attività aziendale e chiede che queste nuove competenze e abilità si integrino con equilibrio in modo continuo ecco che noi offriamo il nostro know-how proprio per sopperire a questa necessità. Creiamo anche sistemi di reporting, che servono alle aziende per dirigere e governare in modo consapevole il proprio sviluppo commerciale seguendo anche la crescita delle risorse interne, venditori in primis. Cerchiamo di prendere il meglio dalle risorse che compongono un'azienda, esaltandone le capacità e offrendo loro nuove competenze per portare tutto al servizio della crescita complessiva.

**Quello della vendita è un ambito sempre più importante...**

Prima c'era la fase della vendita "reattiva", oggi parliamo di vendita "proattiva. Prima il cliente veniva a cercarci, oggi siamo noi che dobbiamo andarlo ad individuare e conquistare. Il cliente oggi è influenzato in modo diverso ed è molto preparato ed esigente.

La vendita tradizionale e le nuove frontiere digitali devono convivere in modo sinergico ed organico. Questa fase è complessa e rischiosa se non viene affrontata con professionalità e grande competenza. Per questo motivo è utile conoscere le varie tecniche e saper utilizzare i nuovi strumenti per andare ad intercettare nuovi contatti, codificarli, qualificarli, segmentarli e saper costruire proposte di valore ad hoc per trasformarli in clienti stabili e fedeli, formare e preparare quelle persone cui sarà affidato il compito di vendere i prodotti o i servizi aziendali all'interno di un programma di sviluppo sostenibile, ritagliato su misura per la singola impresa.

**Quali sono le eccellenze di Alto Profilo Consulting**

Abbiamo scelto la strada della specializzazione, offrendo un approccio integrato, e quindi non dissonante con le politiche e le caratteristiche stesse dell'azienda. Il cliente sta per noi al centro, e intorno a lui va costruito un sistema di supporto che tenga conto di tutte le sue necessità, contemporaneamente. Il valore offerto dalla nostra attività sta proprio nell'integrazione di tutte le differenti dinamiche necessarie, gestite da specialisti e con strumenti 4.0. Siamo in una fase in cui la digitalizzazione dei processi commerciali, gestionali, produttivi, rende più agevole la massimizzazione delle competenze, delle attività e dei risultati e li uniforma al metodo aziendale, evitando i classici personalismi e superando le barriere culturali individuali.

**Chi sono i vostri interlocutori?**

Si rivolgono a noi le aziende che vogliono verificare e migliorare le attività dell'area commerciale per vedere di realizzare gli obiettivi prefissati o che intendono testare la qualità, la motivazione, l'impegno e l'adeguatezza della loro forza vendita, ma

anche la giusta interazione tra quest'ultima e gli altri ambiti dell'azienda. La nostra consulenza è utilizzata anche da società che hanno acquisito o intendono acquisire alte società e che quindi hanno la necessità di fare valutazioni sulle possibilità di performare dell'area commerciale e di pianificare con successo l'integrazione con una nuova struttura, sugli equilibri interni, sui rapporti di fiducia tra le diverse parti con ricaduta sull'efficienza della gestione e sulle reali opportunità di sviluppo. Ridisegniamo i reparti in funzione del potenziale che devono avere e del carico di lavoro che possono sostenere.

**In che modo vi rivolgete alle PMI e con quale tipo di offerta?**

Ci proponiamo con un approccio di metodo certificato. Chi parla con l'imprenditore viene da percorsi aziendali di successo, quindi è in grado di calarsi immediatamente nella realtà che ha davanti, e di comprendere il linguaggio, le complessità e le necessità proprie di una PMI. Facciamo degli "audit", fasi di ascolto su più livelli, per verificare l'efficacia della Gestione della Direzione commerciale, la qualità della forza vendite e l'efficienza dei processi di back office e del servizio al cliente in modo da comprendere appieno leve, strumenti, vincoli, valori e possibili sviluppi, in modo poi di poter valutare l'entità e le caratteristiche degli interventi nonché la sostenibilità dei progetti in funzione delle disponibilità e delle risorse aziendali. Alle PMI ci offriamo anche per aprire nuovi mercati, o lanciare nuovi business anche assumendocene la responsabilità in prima persona. Affianchiamo l'azienda inoltre in occasione del passaggio generazionale intervenendo in tutte le fasi che richiedono sensibilità, competenza e metodo sempre facendo attenzione allo stile aziendale e a mantenere una presenza interna che permetta a tutti i reparti di tenere il focus

sul risultato e sulle attività in corso.

**Approfondiamo il metodo di Alto Profilo Consulting**

Alto Profilo Consulting assume incarichi di gestione della forza commerciale assumendosene la responsabilità per conto del cliente, o formando il management o il successore in caso di passaggio generazionale. I metodi applicati rimangono poi patrimonio dell'azienda, grazie a un processo di rilascio lento di competenze e conoscenze. Operiamo tramite interventi individuali o in team, in funzione dell'ampiezza delle problematiche e delle necessità specifiche. Interventiamo partendo da un'analisi accurata, cui segue poi un piano strategico di marketing, di comunicazione e di affiancamento nella creazione e nella gestione della forza vendita. Nell'ambito della vendita tradizionale operiamo sui singoli, mettendone in evidenza le capacità e le eccellenze. Operiamo anche con abilità in ambito web, andando a individuare la strategia per il reperimento di nuovi clienti, con nuovi strumenti e nuovi approcci commerciali. Da qui la necessità di disporre di sistemi di monitoraggio dei processi e delle performance a sostegno delle decisioni. Analizziamo le dinamiche utili a ottenere efficienza dal reparto commerciale, perseguendo assieme al cliente le strade percorribili per la sua crescita. L'interfaccia con le aziende clienti è costituita da persone che hanno almeno 20 anni di esperienza di direzione d'azienda, con un curriculum di successi, con un approccio di coaching collaudato e con comprovata etica personale e professionale. Il cambiamento all'interno di un'azienda necessita di presenza, di presidio, di contatto strutturato, che possa sortire effetti anche quando lo stesso intervento sarà terminato. Il rapporto con il cliente è regolato da accordi che definiscono chiaramente gli obiettivi, i tempi, i costi, e le modalità di intervento.