



BIOGRAFIA GIUSEPPE LI VOLTI

Dopo essermi laureato in Giurisprudenza a Palermo , ho iniziato come procuratore legale presso uno studio legale di Palermo.
Il mio credo è “ lavorare con e per le persone” - Lavorando con serietà, professionalità e competenza.

La passione e l’impegno, sono elementi importanti per affrontare le sfide che si presentano ad ogni nuovo incarico.

Ho un’esperienza trentennale nell’ambito Risorse Umane , creditizio e commerciale.

Ho iniziato la mia attività prima da dipendente, all’interno di banche, sim ,organizzazioni italiane e internazionali, ricoprendo ruoli manageriali, fino a diventare Responsabile commerciale.

Ho svolto una attività libero professionale, come consulente e da vent’anni gestisco la Focus Consulting in qualità di Amministratore Unico. Le mie capacità commerciali innate e mai sopite mi permettono di osservare i punti di forza e di debolezza di una azienda ,con un focus diretto all’obiettivo. Leadership ed empatia sono il mio modo di essere.

Durante la mia vita professionale, bancaria prima, e dopo da consulente, ho maturato una proficua esperienza nella organizzazione commerciale di reti di vendita, nella gestione degli uomini, nella pianificazione delle attività, nella creazione e nella realizzazione di importanti progetti di riorganizzazione aziendale.

In qualità di Consulente di management e di Organizzazione ho una ottima conoscenza relativa alle principali dinamiche relazionali, Gestione delle persone e dei Gruppi di lavoro. Ho maturato una grande esperienza nella capacità di guidare un Gruppo di manager verso un obiettivo strategico, e trasferire la leadership per condividere con i collaboratori le strategie aziendali con fiducia ed entusiasmo.

Nella mia esperienza professionale mi sono trovato in aziende in crisi per il cambiamento.

Cambiamento vuol dire pianificare una strategia, lavorando per progetti, ed immettendo un cambiamento talvolta culturale, che superi le barriere organizzative interne, sapendo negoziare.

La mia capacità commerciale ha come obiettivo quello di aiutare l’azienda nella VENDITA E nella fidelizzazione dei clienti .Un cliente sarà fidelizzato se avrà forti motivazioni per restare fedele e se ravvisa nell’azienda una significativa attenzione alla sua identità. Sviluppo di strategie commerciali volte all’approccio di nuovi mercati si può realizzare con un Marketing strategico adeguato.