Alessandro Riccardi

Automotive | Vendite, Marketing e F&I

Pavia | +39 337 107 1319 | alericcardi70@gmail.com

linkedin.com/in/alessandro-riccardi-39315658

PROFILO PROFESSIONALE

Professionista automotive con circa 30 anni di esperienza tra nuovo, usato, noleggio e servizi finanziari e assicurativi, con un percorso nel segmento premium in Mercedes-Benz Milano. Integro vendita diretta, gestione commerciale, marketing e sviluppo delle persone. Il mio metodo Lead to Margin collega gestione del lead, consulenza su vettura, permuta, pagamento e protezione, conversione e marginalità. Lavoro sul campo con clienti e venditori, con attenzione alla chiarezza della proposta, al follow-up e alla fidelizzazione.

COMPETENZE

Vendita e relazione cliente: ascolto, proposta personalizzata, negoziazione e follow-up.
Usato e remarketing: valutazioni, permute, pricing, stock e vendibilità.
Marketing e processi digitali: lead generation, BDC, CRM e progetti AI.
F&I e coaching: finanziamenti, assicurazioni, KPI e sviluppo dei venditori.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Sales Manager Used Car - Canale Digital e F&I

Ariel Car | Pavia | 2021 - presente

Direzione di 4 venditori esclusivamente online: gestione lead, follow-up, pianificazione, KPI e coaching su trattativa, obiezioni e proposta consulenziale. Monitoraggio di circa 900 veicoli in stock e supporto a circa 500 valutazioni e permute annue; analisi di pricing, vendibilità e giacenza.

Performance Manager - Servizi finanziari e ancillari

Ariel Car | Perimetro: 7 sedi e 30 venditori | 2024 - presente

Assessment, formazione individuale e campagne per sede. Applicazione del metodo Lead to Margin alla proposta di pagamento e protezione, alla conversione e al margine. Nel perimetro seguito, penetrazione finanziaria dal 30% al 45% in circa due anni. Rapporti con Fiditalia, Agos, Findomestic e Deutsche Bank su campagne, mix prodotto e rappel.

Marketing e BDC Manager

Ariel Car e Freedom Mobility | Ecoprogram Flotte | Novembre 2024 - presente

Campagne online e offline, lead generation e promozioni finanziarie; raccordo fra comunicazione e rete vendita. Gestione di budget, agenzie, fornitori ed eventi. Sviluppo di progetti AI per customer journey, gestione lead e supporto ai venditori.

PROGETTI E CONSULENZA DIGITALE

“Il tuo consulente auto”: progetto personale in sviluppo. Definizione del posizionamento, dei contenuti e del percorso di consulenza, con attenzione a esigenze, documentazione e chiarezza dell’offerta. Un’applicazione concreta delle competenze di comunicazione e progettazione della relazione con il cliente.

ESPERIENZA PROFESSIONALE | PERCORSO PRECEDENTE

Project Manager B2D

Ariel Car | Pavia | 2018 - 2020

Progettazione con le Direzioni Remarketing e Legal Arval del processo digitale di acquisto dei veicoli da parte degli utilizzatori NLT, dalla quotazione al passaggio di proprietà. Volumi del progetto: circa 10.000 lead annui, conversione del 30% e circa 3.000 veicoli venduti l'anno. Sviluppo del BDC con CRM, Virtual Test Drive, Video Sharing e follow-up, integrando finanziamenti e servizi assicurativi.

Sales Executive - Veicoli Usati e NLT

Ariel Car | Pavia | 2013 - 2018

Vendita diretta B2C di veicoli ex-flotta e noleggio: analisi delle esigenze, presentazione, negoziazione e follow-up, con permuta, finanziamento e protezione del veicolo. Media di circa 250 veicoli usati e 60 contratti NLT annui; obiettivi superati per quattro anni consecutivi e penetrazione F&I superiore al 50%.

Commerciale Vendita Veicoli Nuovi e Usati

Mercedes-Benz Milano S.p.A. | Milano | 1999 - 2013

Vendita nel segmento premium a privati, professionisti e aziende. Gestione della relazione, negoziazioni, offerte commerciali, finanziamenti e assicurazioni. Fidelizzazione attraverso follow-up, presentazioni, campagne post-vendita ed eventi.

ALTRE ESPERIENZE

Commerciale | Renord S.p.A., Milano | 1997 - 1999
Commerciale | Sirca Auto S.p.A., Milano | 1995 - 1997
Addetto vendite e insegnante di chitarra | Music & Company / Scuola Civica San Donato Milanese | 1990 - 1994

FORMAZIONE E QUALIFICHE

Maturità Scientifica | Liceo Scientifico Galileo Galilei, Voghera
Attestato professionale ISVAP/RUI | Intermediazione assicurativa
Insurance Global Safe Academy | Gruppo Aon
Certificazione C Sales | Mercedes-Benz Italia
Percorso Arval BNP Paribas | Leadership, Digital Selling, Sales Analytics e Sales Management
Certificazione TÜV | Valutazione danni meccanici e di carrozzeria
Formazione mercato usato | Eurotax, Indicata e MyAir
Project Management | WeMind Academy
Google Vehicle Feed e Performance Lead Generation

STRUMENTI E LINGUE

CRM, dashboard e KPI; Eurotax, Indicata, MyAir; Virtual Test Drive e Video Sharing; progetti AI applicati a lead e customer journey.
Italiano madrelingua · **Inglese e portoghese:** conoscenza professionale · **Francese:** base.

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel curriculum per le finalità di selezione del personale ai sensi del Regolamento UE 2016/679 e della normativa italiana applicabile.