

CV Tescari Alessandro

Ciao,
sono un “ragazzo” di ormai 40 anni –
Laureato in Economia e Commercio –
che nel 2004 è partito alla volta di Milano
per lavorare nel mondo del credito e della
finanza.



Potrei iniziare raccontando che siamo in una fase di stretta creditizia MAI VISTA prima, ormai al DECIMO anno di CRISI...e la maggior parte delle PMI italiane non ne ha compreso i reali rischi.

1- Ecco l'ennesimo consulente finanziario dalle grandi promesse presente sulla rete.

2- Tanto i problemi finanziari delle Piccole medie Imprese rimangono sempre quelli e poi a me certe cose non succedono.

Bene...

Se sono queste le cose che ti sono passate per la mente –
leggendo queste prime righe – volevo solo confermarti che
HAI RAGIONE!!!

I problemi finanziari delle Piccole medie imprese rimangono sempre i soliti e anzi si ripetono con scadenze e frequenze sempre più ravvicinate **ANCHE DOVE C'E' UN CONSULENTE FINANZIARIO CHE LE ASSISTE.**

Ma allora perché dovrei approfondire questi argomenti?

Ora provo a raccontartelo...

Per oltre 10 anni ho lavorato – e sono poi diventato – responsabile Lombardia Sud del primo Confidi italiano.

Lavorare in questa realtà è stata un'esperienza incredibilmente edificante.

Vendere garanzie per avere credito durante tutti questi anni mi ha permesso, rispetto a qualsiasi altro lavoro del settore, una posizione di privilegio.

Cosa voglio dire?

- 1) Ho passato metà della mia vita lavorativa ad ascoltare gli inconfessabili sfoghi di imprenditori stanchi.
- 2) L'altra metà ero per lavoro in banca al fianco di Gestori e Direttori sempre più stressati, esausti e oggi stufi di un lavoro che un tempo tanto amavano.

Non c'è stato CREDIMI giorno che non abbia visto **interesse aziende ANDARE IN FUMO** semplicemente perché smarrita quella che io chiamo “**la corrispondenza d'amorosi sensi**” tra Impresa e Banca.

Io sarei anche intervenuto ma se hai delle buone idee – e sei come ero io all'interno di una struttura che non è la tua – t'assicuro che metterle in pratica è IMPOSSIBILE.

Ma poi figuriamoci se al Primo Confidi Italiano – con tutti i guai che la categoria stava passando – potevano interessare i progetti e le soluzioni che nella mia testa stavo sviluppando?!

Per questo ho deciso di AGIRE studiando giorno dopo giorno cosa poter fare per prevenire, risolvere o rimediare a molte situazioni aziendali che stavano degenerando.

C'era la CRISI e centinaia di aziende tiravano giù la saracinesca proprio perché i rapporti con la banca si facevano man mano tesi e difficili.

Inizialmente andavo a naso nel cercare **soluzioni** per i clienti che me le richiedevano ma – visti i risultati positivi – *ho cominciato a segnarmi* cosa servisse davvero dividendo il tutto per argomento e grado d'urgenza.

Il risultato è stato la creazione di un PROGETTO ed un sistema che ho chiamato CREDITCAST.

Un sistema di gestione del rapporto con le banche completamente ORIGINALE e completamente diverso da qualsiasi altro.

Non è roba “riciclata” da altri corsi, perché il mio vissuto non si può copiare.

Il prezzo più alto per realizzarlo?!

Consegnare le mie dimissioni e mettermi a lavorare in proprio e con la mia testa.

La certificazione CREDITCAST che ho ideato, testato, che ad oggi applico nelle mie aziende, risolve i classici problemi che le Piccole e Medie Imprese affrontano tutti i santi giorni.

- **Rating che peggiora**

Ma la tua impresa e' sempre la stessa da anni. Il motivo non ti e' chiaro ma devi subire – in silenzio e passivamente – il giudizio schizofrenico che le banche ogni mese ti attribuiscono.

- **Direttori di banca che non ti rispondono al telefono**

Gestori che ti dicono “le faremo sapere”. Ma in realtà hanno già deciso che la tua azienda non merita fiducia – solo che dirtelo aprirebbe una discussione che non vogliono gestire.

- **Tassi che si alzano**

Affidamenti che si riducono, garanzie che non valgono più, il sistema che non regge ed è in difficoltà e tu nel mezzo stritolato tra le loro fauci come un sandwich.

- **Consulenti che si spacciano per amici dei Direttori**

Promettono di risolvere i tuoi guai finanziari in poche ore. Tu firmi – perché del credito hai bisogno – per pentirtene poi per il resto dei tuoi giorni.

La certificazione CreditCast “Banche che corteggiano la tua impresa” ti rende consapevole di come funziona il mondo delle Banche come mai nessun altro ha fatto.

Questa è una promessa forte, me ne rendo conto

Però se avrò la tua FIDUCIA ti prometto che non la tradirò e che non rimarrai deluso quando, sperimentato tutto questo, ti ricorderai delle parole che stai leggendo ora.

Ti consegnerò chiavi in mano un vero e proprio sistema di gestione del rapporto con le banche ed il credito.

E non è un sistema qualunque: è un sistema REPLICABILE, nel senso che lo puoi delegare ai tuoi collaboratori presenti e futuri e, da quel momento, sarà veramente difficile che le banche non apprezzino i tuoi sforzi e ti abbandonino.

Senza accorgertene finirai per usare le banche il meno possibile ma IMPORTANTISSIMO sarai tu – e non loro – a scegliere.

Perché è così che funziona (e deve funzionare).



Per essere contattato e sapere come sfruttare questa opportunità organizzando il futuro della tua impresa – con o senza banche – visita il mio BLog e lascia i tuoi riferimenti nella sezione contatti.

Sì, anche se c'è la crisi.

Sì, anche se il PIL non sale.

Sì, anche senza ammazzarti di visite e telefonate in banca.

Ti interessa ma NON sei ancora CONVINTO?

Allora mi permetto di suggerirti 3 BONUS gratuiti.

BONUS 1

Scarica e ascolta – mentre sei in viaggio o la sera a casa – il mio Podcast “**CreditCast Chiacchiere spicciole sul problema del credito**” che trovi su Iphone o direttamente su internet tramite Spreaker.

Divertenti scheck con il mio compagno d’avventura Luca Cappello dove – ridendo e scherzando – si parla di metodi e strategie per migliorare 2 tra le più sentite piaghe aziendali: il rating e i mancati pagamenti dei clienti.



BONUS 2

Guarda uno dei numerosi video caricati sul mio **Canale YouTube CreditCast**.

Al suo interno numerosi video “Banche che corteggiano la tua Impresa”. Suggerimenti che dalla A alla Z ti spiegano errori da non commettere se hai un’impresa e vuoi piacere alle banche.

BONUS 3

Lascia i tuoi recapiti sul BLOG www.creditcast.it nella sezione CONTATTACI raccontandomi quello che - come impresa - stai vivendo con il credito verso clienti che non pagano e le banche che ti fanno ogni giorno IMPAZZIRE per colpa del tuo rating. Ti regalerò la consulenza mia e di LUCA CAPPELLO consulenza trasformando il tuo racconto in un episodio del nostro podcast del quale se vorrai potrai essere ospite.

Sfruttando questi **BONUS** scoprirai come usare le banche al meglio e il meno possibile ma **IMPORTANTISSIMO** sarai tu – e non loro – a scegliere e decidere le sorti della tua Impresa.

Perché è così che funziona (e deve funzionare).

Ti ringrazio per aver letto la mia storia.

Mio dovere infine ricordarti che:

- 1) Molti imprenditori stanno già applicando la certificazione CreditCast;
- 2) CHE IL NUMERO DI CLIENTI CHE POSSO SEGUIRE è **LIMITATO**;
- 3) Che tentennare può solo farti perdere **ulteriore tempo e denaro.**



Garanzia!

100% soddisfatto o rimborsato!

Infine sono talmente sicuro di poter trovare delle potenzialità di miglioramento nella tua Impresa che – se deciderai di lavorare secondo la certificazione CreditCast e i risultati non dovessero arrivare – sarò disposto a restituirti l'intero prezzo del mio intervento.

Vuoi più informazioni sul mio percorso?

Ecco di seguito i corsi svolti da me negli anni:

- 1) The value of the relationship. Ente ISMO.
- 2) Effective Leadership. Ente ESCP.
- 3) “Nuovo Modello reti distributive”. Ente Executive Management.
- 3) Ruolo e Responsabilità Manageriali. Ente ISMO.
- 4) Team Building – Team Managing. Ente ISMO.
- 5) Approfondimenti D.lgs. 231. Ente Eurogroup.
- 6) Corso sicurezza. Accordo Stato-Regioni riservato ai preposti. Ente C.S.I.A. SAS.
- 7) Corso Esame OAM Ente Luiss Business Scholl.
- 8) Il rendiconto finanziario. Ente InFinance.
- 9) Analisi degli scostamenti e budget reporting. Ente InFinance.
- 10) Sviluppare una comunicazione assertiva per generare uno stile di leadership efficace di AGSG Srl.

- 11) Il Budgeting Commerciale: definirlo, condividerlo, raggiungerlo. Ente Wolters Kluwer Italia Srl.
- 12) Antiriciclaggio e Legge 231. Ente Eurofidi Scarl.13) L'accesso al credito e la gestione del nuovo rapporto Banca/Impresa. Ente In Finance.
- 14) Internazionalizzazione delle PMI. Ente InFinance.
- 15) Rischio di Credito nelle PMI. Ente InFinance.
- 16) Come la banca affida la tua Impresa. Ente InFinance.
- 17) I profitto e' un opinione la cassa un fatto. Ente InFinance.
- 18) Il nuovo CFo in azienda. Ente InFinance.
- 19) Come costruire un Business Plan efficace. Ente Luiss Scholl.
- 20) Come impostare un modello di analisi della redditività. Ente InFinance.
- 21) Banking 4.0. Nuove forma di finanziamento alle imprese. Ente InFinance.
- 22) Ridurre i costi costa. Ristrutturazione del debito in azienda. Ente In Finance.

PS. dimenticavo...

Fai sul mio profilo linkedIn e scopri cosa dicono VERI IMPRENDITORI che hanno avuto il piacere di lavorare seguendo i miei suggerimenti Salva Impresa.



Roberto Frassinelli

consigliere di
amministrazione in Edra SpA

June 23, 2017, Roberto was a
client of Alessandro's

Conosco Alessandro dal 2013, anno in cui per un'operazione di finanziamento il suo apporto come manager di un consorzio di garanzia è stato determinante nel concludere l'operazione. All'epoca eravamo di fatto una start up con tutti i limiti nell'ottenere finanziamenti importanti dal mondo bancario. Ora siamo un gruppo che supera i 40 milioni di euro di ricavi e Alessandro lo incontro sempre volentieri per confronti costruttivi sul mondo delle banche, del credito e della finanza agevolata. Assieme al mio responsabile amministrativo ho partecipato lo scorso anno al suo corso Fiducia Finanziaria ... un'iniziativa utile per tutti gli imprenditori che vogliono meglio comprendere "come muoversi" in banca per ottenere adeguate linee di finanziamento alle corrette condizioni.



Giuseppe Arditi

PRESIDENTE presso Ristopiù
Lombardia S.p.A.

June 23, 2017, Giuseppe was a
client of Alessandro's

Di Alessandro non posso che dire bene !!! E' una persona straordinaria, attenta, precisa e soprattutto sempre pronta e disponibile ad aiutare imprenditori e amici
Ho avuto la fortuna di incontrarlo più volte e ho sempre notato la sua puntualità tedesca e il suo fare da gentiluomo
Un esempio per molti
Giuseppe Arditi



Ivan Gianluca Bonvini

Owner Gruppo LEBA srl -
since 1974 surfaces finishing
treatments

June 22, 2017, Ivan Gianluca was
a client of Alessandro's

Alessandro è un professionista empatico, una di quelle persone che capisce i bisogni e li sa interpretare trovando soluzioni rapide e definitive. Un "dottore" che cura le cause non i sintomi. Un innovatore che è stato in grado di creare un metodo che rivoluziona l'approccio che l'imprenditore deve avere con la banca. Determinato e riflessivo non demorde mai, nel nostro caso trovare in 2 mesi 400K€ di affidamenti è stato compito arduo ma con gli strumenti usuali e quelli fintech ci è riuscito.