

DAVIDE LESTINGI

Nichelino (TO)

+39 349 243 4511

davide.lestingi@gmail.com

davide.vip@pec.it

<https://davide.vip/davide>

Patente B

**CUSTOMER SUCCESS | CLIENT ONBOARDING | CLIENT RELATIONSHIP
SAAS | FINTECH | PIATTAFORME DIGITALI**

PROFILO PROFESSIONALE

Mi propongo per ruoli e collaborazioni in Customer Success, Client Onboarding e Client Relationship in contesti SaaS e piattaforme digitali, con particolare interesse per ambienti fintech, broker ed exchange. Ho esperienza nella gestione del primo contatto con lead e clienti, nella pianificazione di videocall, nell'analisi delle esigenze operative, nel follow-up strutturato e nel raccordo con area commerciale e referenti interni. Contribuisco a rendere più chiari onboarding, adozione iniziale della piattaforma e continuità della relazione, mantenendo attenzione a comunicazione, ordine operativo e qualità dell'esperienza cliente.

COMPETENZE CHIAVE

- Customer Success
- Client Onboarding
- Client Relationship
- Gestione richieste cliente
- Follow-up strutturato
- Analisi esigenze operative
- Raccolta requisiti
- Adozione iniziale della piattaforma
- Spiegazione funzionale della piattaforma
- Gestione appuntamenti e videocall
- Allineamento con team interni
- HubSpot CRM
- Comunicazione professionale
- Soluzioni SaaS e piattaforme digitali
- Coordinamento interfunzionale

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Collaborazioni indipendenti in Customer Success e onboarding

Freelance

Mag 2026 - Presente

- Collaborazioni autonome focalizzate su accompagnamento del cliente, onboarding tecnico-funzionale e continuità della relazione per soluzioni SaaS e piattaforme digitali.
- Gestione di richieste già orientate alla piattaforma o al servizio, con organizzazione di videocall conoscitive e chiarimenti funzionali.
- Affiancamento a utenti e referenti cliente nella comprensione di funzionalità, casi d'uso e passaggi iniziali di utilizzo.
- Conduzione di videocall per analisi del contesto, raccolta dei bisogni operativi e indirizzamento verso la soluzione più coerente.
- Accompagnamento nelle fasi iniziali di onboarding per rendere attivazione, adozione iniziale e continuità d'uso del servizio più chiare e ordinate.
- Follow-up strutturato e ricontatto post-call per verificare comprensione, interesse ed eventuali punti ancora da chiarire.
- Raccordo tra cliente, referente commerciale e area tecnica per gestire dubbi funzionali, prossimi passaggi ed eventuali escalation.

Client Relationship & Pre-Sales Specialist

RPVoice - Progetto TeamSystem

Apr 2024 - Lug 2025

- Presa in carico di lead già presenti nel circuito TeamSystem per raggiungere il referente interessato, gestire il primo confronto e fissare appuntamenti qualificati.
- Pianificazione di videocall di circa un'ora per approfondire esigenze operative e chiarire il perimetro della soluzione.
- Analisi del contesto del cliente e spiegazione delle soluzioni digitali più coerenti con il suo modo di lavorare.
- Confronto con aziende anche su esigenze informative e operative collegate a temi ESG, quando rilevanti nel percorso di valutazione della soluzione.
- Invio di demo tecniche, materiali informativi e approfondimenti utili alla comprensione della piattaforma.
- Aggiornamento del CRM e allineamento con inside sales e referenti commerciali per segnalare esigenze emerse, stato del contatto e possibili sviluppi.
- Ricontatto successivo del cliente per verificare esito, interesse residuo, necessità aperte ed eventuale continuità del dialogo con i referenti interni.
- Contributo al miglioramento del conversion rate lead del +70% tramite appuntamenti qualificati, gestione strutturata del calendario e follow-up organizzato.

CERTIFICAZIONI

- Attestato Competenze per l'Intelligenza Artificiale - ENAIP Piemonte (2026),

COMPETENZE DIGITALI

- HubSpot CRM
- Microsoft Office
- Software gestionali
- AI tools per produttività
- Piattaforme SaaS e digitali
- Rapido apprendimento di nuove piattaforme software

FORMAZIONE

- Diploma in Elettronica e Telecomunicazioni - ITIS Pininfarina
- Tecnico Gestione Siti Web - CSEA
- Formazione complementare in comunicazione, tecniche relazionali e gestione del confronto in contesto aziendale tra apprendistato e corsi

LINGUE

- Italiano madrelingua
- Inglese B2