

STRATEGIE DI SUCCESSO

Gennaro Tella, CEO e Founder della società di consulenza di marketing strategico Attitude spiega come rilanciare le imprese

«Capitale umano chiave vincente»

Giovani e qualificati abbandonano l'Italia, per invertire la tendenza serve «valorizzare le attitudini»

TIZIANA BALSAMO

••• Un esercito in fuga dall'Italia alla ricerca di lavoro. Circa 800mila ne ha fotografati l'Istat nell'ultimo decennio. Giovani soprattutto (l'età media 30 anni, 2 su 3 hanno tra i 20 e i 49) e qualificati: quasi 3 su 4 hanno un livello di istruzione medio-alto, è pari a circa 182mila il numero dei laureati che negli ultimi 10 anni hanno fatto le valigie.

E poi sempre meno aziende e sempre meno competitive. Come per la demografia, così per il mondo delle imprese: ne nascono di meno di quante ne muoiono. Secondo gli ultimi dati disponibili in sede europea sulla demografia aziendale più di 316mila solo nel 2016. È la crisi che ha falciato il sistema Italia. Ma per fortuna c'è chi ancora ci crede e ci scommette. «Non è semplice anche per il fatto che non vi è alcun aiuto da parte della infrastruttura legislativa ma non ci si può arrendere. Oggi è più che mai necessario che le aziende ripensino i modelli di business per capire come meglio integrarli con i nuovi input che arrivano dai new media e dalla new economy per trasformare le potenzialità in performance».

A parlare è Gennaro Tella, CEO e Founder di Attitude, società di consulenza di marketing strategico e operativo, leader nella costruzione e gestione in outsourcing di reti di vendita. Romano da 15 anni ma napoletano nel DNA. Non proprio un imprenditore da manuale, non ama infatti raccontarsi in cifre anche se la sua azienda che ha all'attivo 900 professionisti tra collaboratori e dipendenti, chiuderà l'anno con un fatturato di 27milioni di euro. Tella ha saputo guardar lontano come un esploratore e anche un pò indietro riscoprendo e coltivando quel Kotler secondo il quale «l'economia non riflette la realtà, lo fa il marketing. Il business cresce attraverso il valore ed il marketing è quella componente che aiuta ad esprimerlo nell'economia». Un elemento imprescindibile,



Napoletano doc
Gennaro Tella, CEO e Founder di Attitude, società di consulenza di marketing strategico e operativo, leader nella costruzione e gestione in outsourcing di reti di vendita

anche secondo l'imprenditore napoletano, che insieme all'innovazione ed alla formazione, rappresenta la via possibile per la crescita. Per anni consulente nei colossi multinazionali, nel 2007 con Attitude ha riscritto le regole del filed marketing creando un nuovo modello aziendale, basato, secondo il «Kotler pensiero», sull'umanizzazione del sistema azienda. Dunque sulle persone e sull'ambiente di lavoro in primis. «Chiediamo il massimo ai nostri professionisti, e facciamo di tutto per metterli nella condizione di esprimersi al meglio» ha spiegato al Tempo Tella, «valorizzando l'attitudine e l'intelligenza emotiva di ogni persona. Il capitale umano è tutto ed è la chiave vincente anche nel rapporto con le aziende nostre clienti».

Oggi Attitude è presente a livello nazionale in 19 regioni. Specializzata nell'elaborazione di strategie di marketing e nella costruzione di reti di vendita in outsourcing si differenzia dalle altre società di consulenza del settore per aver introdotto l'approccio data driven, la gestione dei dati non come un fattore tecnico, ma come un



L'azienda
Attitude ha all'attivo 900 professionisti tra collaboratori e dipendenti. Chiuderà l'anno con un fatturato di 27milioni di euro

pilastro strategico del business. «Oltre 10 anni di analisi di big data» ha spiegato Tella, «ci consentono di settare campagne strategiche di acquisizione fortemente orientate al raggiungimento degli obiettivi. Numeri e dati sono la bussola che ci permette di orientarci nel mercato, di monitorare l'efficacia delle azioni, di misurare le performance e di puntare al massimo per i nostri clienti i cui obiettivi diventano anche i nostri». Dall'ideazione della strategia da implementare sul territorio alla parte di execution passan-

do attraverso il recruiting del personale fino alla formazione e al monitoraggio, un approccio alla vendita a tutto tondo, che è valso all'azienda clienti del calibro di American Express, British American Tobacco, Unicredit, Aeroporti di Roma, Fintrax Group. Obiettivo primario di Attitude è di fornire ai partner clienti soluzioni di «Strategic Field Marketing» volte ad incrementare il proprio volume d'affari attraverso la creazione e la gestione di reti di vendita specializzate misurabili e customizzate. Nell'avveniristica sede a Città del Sole, a due

passi dalla stazione Tiburtina, si trova l'headquarter della capitale. Ambienti emotional-friendly, sostenibili e incentrati sulla persona. Niente orari, nessun badge. «Free coffee» la mattina e posti in garage per le donne. Un'azienda che guarda al futuro partendo dalla centralità della persona all'interno dell'organizzazione, persona intesa come valore individuale e legame emozionale con l'azienda in grado di lavorare su ciò che si ha e quel che si è. Sull'attitude, a dirla come Tella.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



ECOCLEANING
SERVIZI INTEGRATI ALLE AZIENDE

**I NOSTRI SERVIZI
AL VOSTRO SERVIZIO**



www.ecocleaning-italia.it
info@ecocleaning-italia.it

EcoCleaning Italia fonda la propria cultura d'impresa sulla necessità di rispondere all'esigenza delle Aziende di concentrare tempo e risorse al raggiungimento dei propri obiettivi di business, delegando a soggetti di comprovata professionalità la gestione dei processi no core.

La gamma dei servizi offerti ricopre interamente l'arco del soft facility management, come il servizio di pulizia e igienizzazione, la disinfestazione o il servizio di reception.

Le dinamiche di fortissima competitività imposte dal mercato hanno determinato un costante e progressivo perfezionamento del servizio offerto, volto non solo alla tempestiva e costante soluzione delle specifiche necessità dei singoli Clienti, ma anche all'esigenza di intuirne ed anticiparne le richieste, suggerendo soluzioni e modalità operative personalizzate.