

- 1. Ciao Federica, benvenuta in #STORIEIDEali! Oggi, come nel momento in cui sei entrata, ci sono tanti nuovi progetti di aperture sul territorio. Ti va di raccontarci dall'inizio la storia che ti ha reso protagonista in Lombardia?**

Il mio percorso nel mondo delle ApL nasce dopo la laurea e dura per 12 anni nella stessa azienda: da addetta alla segreteria amministrativa e commerciale fino a diventare Responsabile di un'area per le sole attività di ricerca, selezione e amministrazione.

- 2. 12 anni in una sola azienda, un'esperienza di crescita personale e professionale, quando hai capito che era il momento di cambiare?**

Mi son resa conto che era ora di rimettersi in gioco nel momento in cui non ho visto più un percorso di crescita attorno a me e una progettualità sul territorio. Questo mi ha portato a pensare che fosse l'ora di volgere lo sguardo da un'altra parte e ALI fin da subito mi ha prospettato quello che stavo cercando: la responsabilità di sviluppo commerciale in un'area allora ancora inesplorata per l'azienda.



Il team delle FILIALI DI LEGNANO, GALLARATE e GARBAGNATE MILANESE

- 3. Prima di entrare in ALI avevi curato progetti importanti e complessi, senza un focus sullo sviluppo commerciale. Come hai vissuto questo passaggio?**

Mettermi in gioco mi ha consentito di capire che non ci sono limiti alla propria crescita: non bisogna cadere nella trappola della paura. In questo mi ha aiutata una realtà come ALI, in cui posso offrire diversi servizi ai clienti, permettendomi di posizionarmi in un'ottica consulenziale. Questo è diventato sempre più gratificante e ha reso stimolante l'andarmi a proporre direttamente ai clienti.

- 4. Sei partita con la sfida della start-up di Legnano. Ci racconti com'è andata? Quali sono secondo te gli elementi che ti hanno permesso di avere successo?**

La start-up è stata dura, bisognava conquistare un territorio battuto da molti competitor. Penso che gli elementi che ci abbiano portato al successo siano la determinazione, la passione, l'orientamento a un risultato molto chiaro e, cosa fondamentale, la squadra di filiale che ha creduto fin da subito nel progetto.

- 5. Solo dopo un anno è partito subito il progetto della seconda filiale. Come hai capito che c'era spazio per uno sviluppo ulteriore?**

Ho intravisto fin da subito la possibilità di uno spazio, idea che mi è stata confermata internamente per due ragioni: il percorso di formazione ad hoc per il ruolo e la varietà dei servizi che andiamo a offrire. Questo mi ha dato l'idea di un'azienda che non vuole accontentarsi, capace di svilupparsi sul territorio e rinnovarsi continuamente per adeguarsi al mercato. E' sempre tutto molto stimolante.

- 6. Oggi gestisci direttamente 3 filiali con 7 persone da coordinare e motivare. Quali sono le tue prossime sfide?**

Sono molto orientata alla squadra, lo sviluppo dell'azienda e del territorio passa dalla loro crescita e dalla ricerca di nuovi talenti. Da una parte è importante essere un esempio per il mio team perché far crescere le persone non vuol dire solo valutarle e controllarle tramite dati e report, ma seguirli in ogni tappa di sviluppo. Dall'altra la sfida è cercare di trovare nuove persone che sposino il progetto di sviluppo. Non sono in molti quelli che dopo anni di lavoro in agenzia accettano una sfida del genere, ma grazie alla mia squadra ho la conferma che ci sono persone che vogliono mettersi in gioco e ci vogliono credere fino all'ultimo.

- 7. Per chiudere proviamo a tracciare un bilancio degli ultimi 3 anni. Cos'è cambiato rispetto a quando hai iniziato?**

Sono molto più consapevole di me stessa. Ho imparato a capire quali sono i miei limiti e come lavorarci, sono più sicura e maggiormente predisposta ad accogliere il cambiamento. Sono 3 anni che lavoro per questo e i frutti di questo lavoro li vedo anche nella vita di ogni giorno.