

Oggi a **#STORIEIDeAli** **Claudia Soavi**, Account Manager della filiale di Garbagnate Milanese, ci spiega quali sono, secondo lei, le caratteristiche che dovrebbe avere un Account Manager di successo.

1. Chi è l'account manager in Ali?

L'Account Manager in **Ali** è un professionista che opera a 360 gradi nell'offerta di servizi per le risorse umane, cura e sviluppa i rapporti commerciali dall'acquisizione dell'Azienda cliente alla ricerca e selezione dei candidati, alla gestione del personale somministrato, capisce i bisogni dei clienti e li traduce in proposte competitive. Si occupa di determinare le strategie per il raggiungimento degli obiettivi e pianifica le attività di filiale.

Credo sia un ruolo guidato in un'ottica relazionale e quindi analitico e pianificatore.

2. Quali sono i tuoi obiettivi? Cosa fai per riuscire a raggiungerli?

Il mio obiettivo principale in questo momento è fare in modo che la filiale raggiunga gli obiettivi di budget stabiliti, con uno sguardo orientato al nuovo anno. Sto, infatti, provvedendo a organizzare la filiale per raggiungere nuove sfide.

3. Ci racconti una tua settimana tipo?

La vita di filiale è molto intensa, bisogna trovare il perfetto equilibrio tra l'organizzazione e gli innumerevoli imprevisti che possono capovolgere la pianificazione dell'attività.

Ho imparato che il modo migliore per avere e per far sì che tutta la filiale abbia chiara la situazione da cui partire è fare ogni mattina "il punto della situazione" così da suddividere le attività e stabilire l'ordine delle priorità. Successivamente dedico la mattina ai colloqui individuali e alla ricerca e selezione, mentre il pomeriggio mi occupo dello sviluppo commerciale. Ogni sera, prima di chiudere la giornata, mi preoccupa di verificare quali attività sono state concluse, quali necessitano di interventi diversi e per quali, invece, è necessario attivare delle strategie differenti.

Inoltre, ogni giorno, prendendo spunto dalla giornata appena trascorsa, diamo libero sfogo all'iniziativa e al valore aggiunto di ognuno per individuare idee e progetti nuovi che potrebbero portare ulteriore sviluppo alla filiale.

4. Secondo te che caratteristiche deve avere l'Account Manager ideale?

Credo che prima di tutto debba avere delle ottime doti comunicative e capacità di ascolto. Poi non possono mancare un approccio consulenziale, ottime capacità organizzative e di pianificazione, orientamento ai risultati, spinta commerciale, ma soprattutto entusiasmo e dedizione.

5. E' stato difficile per te entrare nel ruolo?

Se posso usare una metafora direi che è stato come scalare una montagna, piano piano sentivo la fatica della salita, ma quando guardavo il panorama mi dimenticavo di tutto il resto.

6. Quali sono le tue prospettive di crescita?

Vorrei far crescere la filiale e fare in modo che chi lavora con me possa raggiungere i propri obiettivi personali potendo esprimere al massimo il proprio potenziale e poi confrontarmi con nuove realtà e passare alla gestione di più filiali.

7. Qual è la cosa che ti soddisfa di più nel tuo ruolo?

Le soddisfazioni sono davvero tante, ma credo che quella principale sia la possibilità di creare e gestire relazioni a diversi livelli e sapere che ogni giorno è diverso dal precedente e da quello che arriverà. In questo modo mi sento di crescere e imparare ogni giorno qualcosa in più.



**Claudia Soavi, Account Manager
Filiale di Garbagnate Milanese**