

IL COMMERCIAL OPERATION MANAGER



Giuseppe Monita, director, contracts, tendering & customer services Europa, Medioriente, Africa (Emea) Btg plc.

Enrico Pedretti

Giuseppe Monita è associato a Manageritalia Puglia, Calabria e Basilicata. Con lui parliamo del ruolo del manager nelle commercial operation, di gestione di team internazionali da remoto, di crescita professionale e del suo rapporto con l'associazione.

Cosa vuol dire oggi essere dirigente dell'area commercial operations e nello specifico a capo del dipartimento contracts & tendering delle relazioni clienti?

«Le mie competenze vanno dall'area legal a quella commercial. Serve una solida formazione di base in management administration e poi un valido percorso di sviluppo professionale in parallelo con una formazione continua. Tutto questo per servire un cliente duplice: gli stakeholder (PA ospedaliera e governativa, operatori sanitari con regolamentazioni differenti per ogni paese europeo) e i pazienti per i quali sviluppiamo terapie innovative che salvano la vita o ne migliorano la qualità».

Quali sono i punti di forza da mettere in campo?

«Flessibilità, positività, resistenza fisica (viaggiare molto stanca) e mentale (si lavora sempre, anche durante gli spostamenti aerei) e allo stesso tempo pensare strategica-

mente (sapere guardare oltre). Per lavorare in un ambiente internazionale occorre essere aperti alle altre culture, avere enorme rispetto degli usi e costumi, sapere accettare punti di vista che possono apparire diametralmente opposti ai nostri e considerare che le diversità culturali possono creare grandi ostacoli nella realizzazione di un progetto, ma allo stesso tempo arricchirlo. Gioca un ruolo importantissimo l'ascolto attivo».

Cosa è determinante per essere vincenti e quale il ruolo del management?

«Ho un team di persone basate in differenti paesi europei, quindi il rapporto di fiducia è parte fondante della nostra attività. Agisco da tutor con i più giovani e con ampia delega con gli altri, il tutto in modo sinergico per fonderci in una vera squadra. A questo si aggiunge l'energia positiva, la capacità di essere multitasking, ma estremamente attenti al dettaglio,

quella di destreggiarsi nell'ambiguità e quantità delle email, di conoscere i propri limiti e ammettere gli errori».

Come gestisce un team internazionale vivendo in Molise?

«Non occorre il Dove ma il Come. Gli strumenti informatici hanno accorciato le distanze e si può dialogare con più persone in differenti continenti nello stesso momento. In futuro bisognerà guardare sempre di più alle province che hanno tanto da dare in termini di qualità della vita. Vivere in Molise è stata una mia scelta. Spero che questo mio messaggio possa contribuire a far capire alle nuove generazioni che non bisogna fare le valigie con biglietto di sola andata per l'estero ma programmare anche il biglietto di ritorno e restare in contatto con il mondo contribuendo a far crescere l'Italia».

Prima delle biotecnologie ha lavorato per l'Onu, branch manager di un'agenzia per la somministrazione del lavoro. Un percorso utile e vincente?

«È stato un lungo percorso che ho iniziato ai tempi dell'università iniziando con uno stage presso l'Onu, per poi passare a un contratto di special service agreement, un'impresa per nulla semplice. Sin dall'inizio ho impostato un percorso che mi ha portato a raggiungere il mio obiettivo: lavorare in un ambiente internazionale».

Cosa fare per crescere professionalmente nella sua funzione e settore?

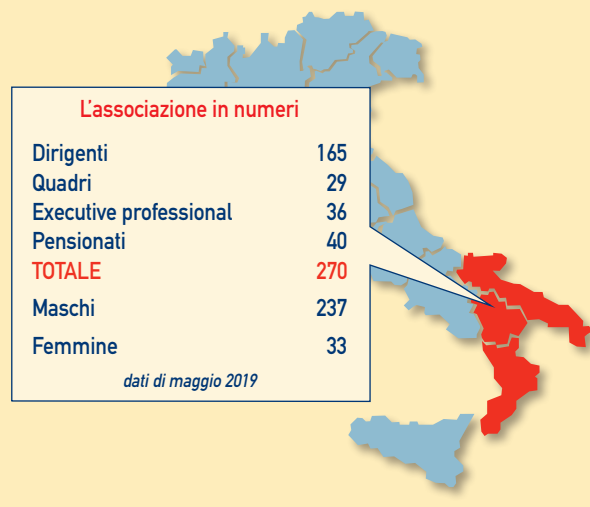
«Come in tutti i settori per crescere ci vuole tanto impegno. Credo che siano molto apprezzate le persone che non si limitano a lavorare le ore stabilite da contratto ma che credono in quello che fanno e lo fanno con un'ottica più imprenditoriale che da dipendenti. Bisogna sapere trovare poi i propri spazi per formarsi in continuazione, anche in autonomia, e prima di ricevere bisogna saper dare e dimostrare con i fatti più che con i cv e le parole».

Bisogna guardare anche all'estero?

«Non solo bisogna guardare all'estero ma bisogna anche fare esperienza diretta. Ho vissuto per un periodo di tempo a Ginevra durante la mia precedente esperienza lavorativa e ho avuto la fortuna di avere nel mio ufficio ben 26 differenti nazionalità: lavorare con colleghi provenienti da differenti parti del mondo è stata un'esperienza di vita fantastica che non può che lasciare un segno positivo e creare solide basi per poter crescere in un mondo ormai diventato davvero globalizzato, ma anche piccolo volendo».

Lei vive a Campobasso, in Molise, che ambiente professionale

MANAGERITALIA PUGLIA, CALABRIA E BASILICATA



e manageriale c'è e come sfruttarlo?

«Il tempo a disposizione per vivere la città non è tanto, ma devo dire che c'è un clima molto positivo e si riesce a discutere di temi di interesse comune che non toccano soltanto il lavoro manageriale ma anche il benessere della comunità locale».

Lei è associato a Manageritalia Puglia, Calabria e Basilicata: che rapporto e quali vantaggi ha?

«Sono un utente a distanza, come nel lavoro, e quando serve loro ci sono sempre. Per problemi di tempo non riesco a partecipare a tutti gli eventi ma cerco di frequentare i corsi di formazione organizzati da Cfmt: sono di altissimo livello e noi manager abbiamo davvero bisogno di formazione in un mondo complesso e in continuo cambiamento».