

MANAGERITALIA E CEL INSIEME PER DIFFONDERE CULTURA MANAGERIALE

La partnership di Manageritalia e Cel - Commercial excellence Lab di Sda Bocconi, partita un anno fa in Lombardia, si allarga a tutta l'Italia per supportare i manager commerciali nei cambiamenti in atto e diffondere cultura manageriale nel tessuto imprenditoriale italiano. Ne parliamo con Paola Caiozzo, Sda Bocconi professor in Leadership, organization and human resources, coordinatrice del Cel, e Paolo Guenzi, Sda Bocconi professor in Marketing & Sales, direttore scientifico del Cel.

Cos'è e quali obiettivi ha il Cel?

<Caiozzo> «Il Cel è il centro di ricerca sull'eccellenza di Sda Bocconi school of management in ambito commerciale. Ha l'obiettivo di promuovere la professionalità dei mestieri commerciali, a partire dai giovani, di aumentarne la reputazione e aiutare i manager e le aziende a capire come migliorare risultati, processi e decisioni commerciali. Svolge ricerca applicata, guidata dalle priorità delle imprese, per dare risposte concrete ai loro problemi».

Manageritalia e Cel hanno recentemente siglato una partnership, cosa vi aspettate da questa collaborazione?

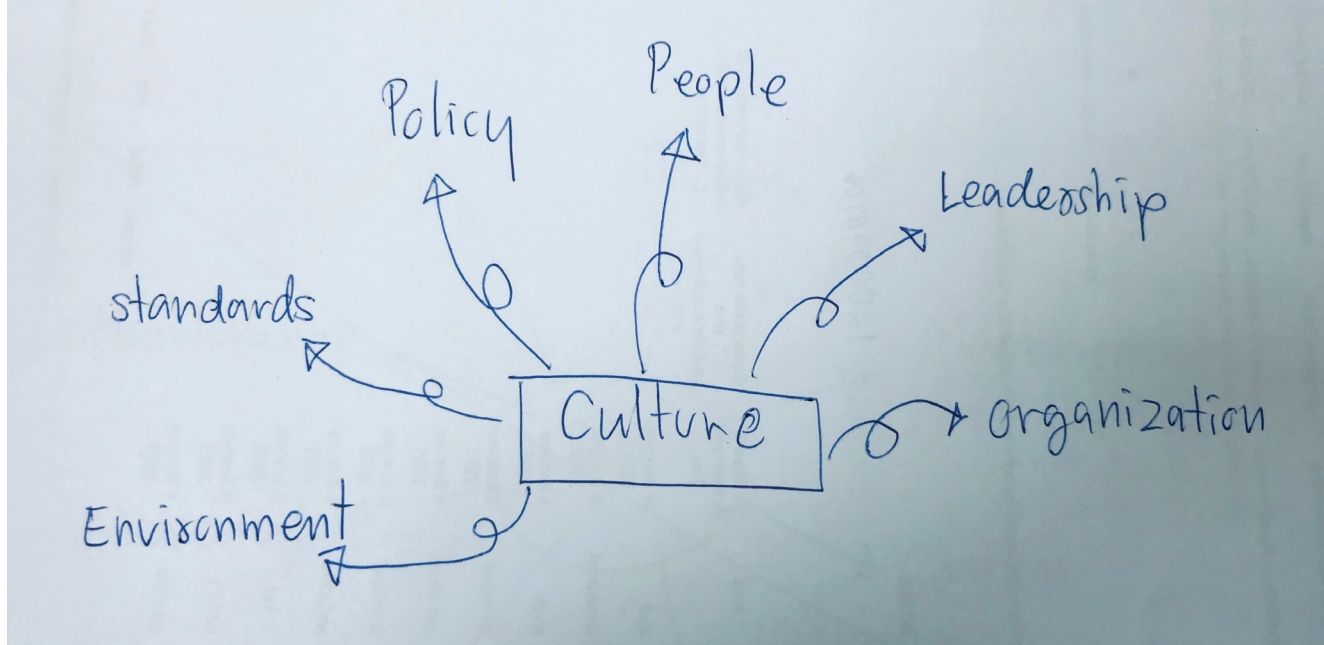
<Caiozzo> «Dialogo, confronto, stimoli, idee. Domande rilevanti per trovare soluzioni innovative e originali ai

problemi. Apertura mentale, pragmatismo, punti di vista non convenzionali».

La collaborazione e il dialogo con le aziende è nel vostro Dna, ma ora arriva un confronto diretto con i manager associati a Manageritalia, soprattutto quelli della funzione sales e commerciale. Cosa cambia?

<Caiozzo> «Cambia l'ampiezza della platea, la possibilità di dialogare con tutti i manager italiani presenti sul territorio, l'opportunità di raccogliere una maggiore varietà di opinioni ed esperienze che possiamo valorizzare e divulgare».

La partenza della collaborazione, avvenuta nel 2022 con Manageritalia Lombardia, ha dato luogo a



un'indagine sulla figura del sales manager. Avete colto un valore aggiunto in questo dialogo allargato e diffuso?

<Guenzi> «Sì. La straordinaria ricchezza di riflessioni e pratiche quotidiane dei soggetti coinvolti costituisce un patrimonio preziosissimo di conoscenze. Vogliamo facilitare la condivisione e la sistematizzazione delle competenze maturate nella vita professionale degli associati in un unico, colossale contenitore».

Sempre, ma ancor più in momenti di forti cambiamenti, il dialogo tra teoria e pratica è determinante, vero?

<Guenzi> «Non c'è niente di più pratico di una buona teoria. L'azione sul campo è fondamentale per comprendere cosa succede, e come, nel lavoro dei commerciali.»

Ma la teoria aiuta a capire perché succedono quelle cose. E questo è particolarmente necessario quando complessità, imprevedibilità e urgenza superano il livello di guardia».

Questa collaborazione tra chi sviluppa formazione e cultura manageriale e chi rappresenta il management può migliorare diffusione, presenza e immagine della managerialità nella nostra economia, che per certi versi ne è ancora così povera?

<Guenzi> «Sì, è una delle ragioni che ci ha portato alla fondazione del Commercial excellence lab. Infatti, se questo vale in generale, lo è ancor più nei mestieri commerciali, che soffrono spesso di stereotipi che ne banalizzano e sviliscono il profilo. Il nostro obiettivo principale è contribuire alla crescita culturale del nostro Paese».

attraverso un continuo stimolo allo sviluppo professionale delle persone, che è spesso una componente essenziale per la loro realizzazione lavorativa e, quindi, anche per la loro felicità. Questo è un aspetto fondante della nostra visione».



Paola Caiozzo, Sda senior lecturer di leadership, organization and human resources. Co-fondatrice e coordinatrice del Commercial excellence lab di Sda Bocconi.

Paolo Guenzi, professore associato del dipartimento di marketing e co-fondatore e direttore del Commercial excellence lab di Sda Bocconi.