

INTERVISTA

ELENA SCOLARI

RESPONSABILE DIREZIONE TERRITORIALE AREA NORD SIFÀ

Sportiva, tenace, appassionata del suo lavoro, capace di affrontare ogni situazione con un sorriso, Elena Scolari è tra i protagonisti del successo di SIFÀ: nel 2012 è stata tra le prime a credere nella scommessa di Paolo Ghinolfi. "Abbiamo costruito l'azienda giorno per giorno, tassello dopo tassello. Oggi siamo cresciuti, siamo una struttura organizzata, ma la passione per il settore resta sempre la stessa, è nel nostro DNA".

Oggi Elena Scolari ha il ruolo di Responsabile Direzione Territoriale Area Nord (Lombardia, Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria, Triveneto e Trentino Alto Adige) ma continua a stare in prima linea, coltivando personalmente le relazioni con i clienti e affiancando i suoi collaboratori negli incontri con le aziende. Tutto questo, in un clima di grande positività, frutto dello spirito di gruppo che è stata capace di infondere alla squadra sin dall'inizio, e che fa parte dei valori di coesione che stanno dietro il successo di SIFÀ. "Tra noi - afferma Scolari - c'è un continuo scambio di vedute e opinioni: ci si aiuta tra Area Manager e i nostri commerciali tra loro hanno un rapporto di stima e



rappresenta il valore aggiunto di SIFÀ. In questo segmento siamo in vantaggio perché il prezzo non rappresenta la variabile principale: SIFÀ fa dell'efficienza e della qualità del servizio i suoi capisaldi. Naturalmente siamo sul mercato con forte competitività".

Quali sono i prossimi obiettivi di business? "Entro il 2020 - afferma Scolari - contiamo di raggiungere il target di 25mila unità tra vetture e furgoni: considerando che a fine 2018 abbiamo superato i 10mila veicoli in flotta e che quest'anno si aggieranno commesse per circa 8mila unità, raggiungeremo sicuramente il traguardo".

Business principale resta quello delle vetture, ma il 40 per cento della flotta è costituita da furgoni fino a 60 q. "Entro quest'anno - precisa la manager SIFÀ - contiamo di avviare l'attività nel segmento sopra i 60 q. Sul piano strutturale, abbiamo filiali distribuite da Nord a Sud su tutto il territorio nazionale: di recente sono state aperte le nuove filiali di Torino e Padova e abbiamo in previsione lo sbarco in Sicilia e Sardegna e il rafforzamento del presidio in Puglia. La capillarità è un nostro punto di

Il bello del lavoro di squadra

DETERMINATA, DINAMICA, SORRIDENTE, ELENA SCOLARI INIZIA LA SUA CARRIERA NEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 1996. NEL 2012 L'AD PAOLO GHINOLFI LA VUOLE AL SUO FIANCO PER LA NASCITA DI SIFÀ, SOCIETÀ ITALIANA FLOTTE AZIENDALI: IN POCCHI ANNI, L'AZIENDA È CRESCIUTA, NEI VOLUMI E NELLA STRUTTURA ORGANIZZATIVA, MA LO SPIRITO RESTA QUELLO ORIGINARIO: "CONDIVISIONE E FIDUCIA SONO DUE CAPISALDI DEL NOSTRO SUCCESSO".

di MAX CAMPANELLA

amicizia. Questo consente di lavorare con piacere: sia che si operi negli uffici, sia che si vada in riunione o in visita ai clienti, a lavorare ci si reca volentieri, con la consapevolezza d'incontrare colleghi con i quali si sta bene, anche quando si lavora tanto".

Originaria di Casalpusterlengo, Elena Scolari inizia la sua carriera professionale nel noleggio a lungo termine: dapprima come assistente commerciale e poi come commerciale e responsabile di area presso un primario player del settore, dove nel 1998 incontra Paolo Ghinolfi, che di quell'azienda era General Manager. Nel 2002 entra in Carlson Wagonlit Travel come Account Manager: per Scolari si tratta di un'esperienza preziosissima. La sua missione è soddisfare le esigenze di viaggi d'affari di importanti multinazionali razionalizzando le spese: si confronta con operatori di aerei, treni, hotel e si fa apprezzare per la precisione e l'attenzione ai dettagli.

Un complesso di valori che ha portato con sé nel 2012, quando Ghinolfi la vuole al suo fianco nel lancio di SIFÀ (che dal 2015 è diventata il braccio operativo nel noleggio di BPER Banca, ndr). "Non vendiamo noleggi - racconta Elena Scolari - ma proponiamo l'offerta SIFÀ, che vuol dire consulenza, progetti personalizzati, cui si arriva ascoltando il cliente per comprendere le sue necessità. In SIFÀ ogni proposta costruita ad hoc ed è frutto del continuo scambio interno di comunicazioni, informazioni e idee". Oggi Elena Scolari è uno dei tre Area Manager dell'azienda, con la responsabilità di Lombardia,

Piemonte, Val d'Aosta, Liguria, Triveneto e Trentino Alto Adige. Quali sono le caratteristiche che distinguono la proposizione di SIFÀ in questo territorio, in particolare nel segmento professionale? "Abbiamo individuato una figura ad hoc - spiega Scolari - uno specialista con il compito di occuparsi delle flotte: il mercato dei veicoli

professionali si orienterà sempre più sugli specialisti, su aziende e figure che, per stare sul mercato, dovranno dimostrare di avere una marcia in più in termini di competenza. Nel complesso la squadra della Direzione Territoriale Nord è costituita da sei commerciali, supportati da cinque assistenti commerciali. Quest'anno contiamo di

rafforzare la struttura con un altro commerciale su Milano e due ulteriori assistenti commerciali".

Qual è l'attuale focus di SIFÀ nel mondo del veicolo professionale? "Oggi - spiega Scolari - seguiamo aziende di ogni dimensione. Ci stiamo concentrando sulle grosse imprese con l'obiettivo di far percepire l'aspetto consulenziale, che

forza ed elemento che ci consente di operare con assoluta trasparenza in collaborazione con Case costruttrici e Concessionarie. Per la manutenzione dei veicoli, utilizziamo la Rete ufficiale dei costruttori e ricambi originali; il servizio di assistenza è comunque garantito dall'ulteriore network di oltre 6mila officine convenzionate".

Dagli specialisti in campo a chi opera negli uffici, dietro le quinte

DONNE E UOMINI CHE GARANTISCONO IL SUCCESSO SIFÀ

SIFÀ conta 74 collaboratori sul territorio nazionale e ha chiuso il 2018 con circa 60 milioni di euro di fatturato. Nel suo lavoro quotidiano Elena Scolari, che divide la responsabilità delle vendite sul territorio nazionale con Stefania Baldi Forti (Responsabile Direzione Territoriale Area Centro) e Davide Tomasini (Responsabile Direzione Territoriale Area Sud, Sicilia e Sardegna), riferisce al Direttore Commerciale Sabino Fort.

La squadra di venditori del Nord Italia è supportata da figure decisive per il successo dell'azienda: Mauro De Salvo è funzionario commerciale specializzato nei veicoli professionali; Angela Chirico, Responsabile Marketing, coordina tutte le attività di marketing e comunicazione dell'azienda, assicurando il continuo



scambio di informazioni con tutta la forza vendita; Scolari condivide l'ufficio con i suoi assistenti diretti Angelo Mazzeo, Coordinatore della filiale di Milano, e Gianmarco Grossi, Coordinatore nazionale back-office, mentre Emanuela Ugias segue la parte contrattualistica.

"L'esperienza in SIFÀ - dichiara Elena Scolari - mi ha portato a una maggiore fiducia nella squadra: assegno massima autonomia e fiducia alle risorse che lavorano con me. Errori? Fanno parte del lavoro e aiutano il processo di apprendimento". Qual è il criterio con cui sceglie i suoi diretti collaboratori? "Qualunque sia la mansione - risponde la manager SIFÀ - prima si sceglie la persona, poi il professionista: sta a chi sceglie capire le attitudini del proprio interlocutore".