

INTERVISTA

DAVIDE TOMASINI

RESPONSABILE DIREZIONE TERRITORIALE AREA SUD, SICILIA E SARDEGNA DI SIFÀ

Nella sua strategia di affermazione sul mercato del noleggio a lungo termine, SIFÀ (Società Italiana Flotte Aziendali) nel giro di pochi anni ha strutturato una forza vendita capace e appassionata, costituita da un mix di risorse giovani e di esperienza. Uno sviluppo basato su alcuni capisaldi imprescindibili per l'Amministratore delegato Paolo Ghinolfi: proporsi come Partner di riferimento per soddisfare le esigenze della clientela corporate, fornendo un servizio completo, dalla consulenza al post vendita; puntare a una presenza capillare su tutto il territorio, facendo dell'italianità uno dei punti distintivi della sua proposizione; differenziarsi dai competitor per la strategia "tailor made", offrendo soluzioni su misura per le specifiche esigenze di ogni singolo cliente.

Elementi questi che si riflettono nell'approccio al business di Davide Tomasini, 44 anni, al quale il management dell'Azienda - di proprietà di BPER Banca - ha affidato il compito di affermare e radicare la sua presenza nel Sud Italia, area che, a dispetto di ogni idea preconcetta, ha assunto un'importanza strategica per la crescita commerciale di SIFÀ.

Una laurea alla Luiss conseguita



quanto "pesano" sul business nel Sud Italia? "Oggi - risponde Tomasini - registriamo un bilanciamento tra vetture e veicoli professionali. Siamo riconosciuti come specialisti da chi ha bisogno di trasporto commerciale perché sappiamo ascoltare e comprendere le esigenze e perché abbiamo una squadra di esperti che ci permettono di fornire soluzioni complesse, di soddisfare pienamente le aspettative del cliente corporate con massima attenzione ai dettagli. Tra i grandi clienti ricordo Salerno Trasporti: la partnership che abbiamo stretto con Giovanni Cammarota identifica l'impegno di SIFÀ nei confronti di questo segmento. Al Sud abbiamo clienti dal furgonato al trasporto per corrieri, officine mobili, food e pharma: in Campania è concentrata la maggior parte delle aziende di trasporto ed è un territorio ancora da scoprire e sviluppare, con molta richiesta di allestimenti per il trasporto refrigerato dove l'expertise è fondamentale per una proposta vincente".

Quanto conta il Sud Italia nella più ampia strategia commerciale di SIFÀ? "L'obiettivo - afferma Tomasini - è quello di raggiungere il 40 per cento del business derivante dal Sud Italia. Da qui la forte spinta a

"Sud Italia, risorsa preziosa"

DAVIDE TOMASINI, 44 ANNI, UNA GRANDE PASSIONE PER LA CLIENTELA CORPORATE E UN'IMPORTANTE ESPERIENZA NAZIONALE E INTERNAZIONALE, È L'UOMO SCELTO DA SIFÀ PER MUOVERE L'AVANZATA VERSO IL MEZZOGIORNO, TERRITORIO STRATEGICO PER LA SOCIETÀ GUIDATA DA PAOLO GHINOLFI CON AZIONISTA DI MAGGIORANZA BPER BANCA. ENTRO L'ANNO LO SBARCO A SASSARI E L'APERTURA DELLA NUOVA SEDE A ROMA. NEL PROSSIMO ANNO L'IMPLEMENTAZIONE DEL PROGETTO STRATEGICO SUI PESANTI STRADALI.

di MAX CAMPANELLA
ROMA

nel 2000 e un MBA biennale a Rotterdam, Tomasini per il primo impiego entra in Ernst & Young come revisore contabile per l'area internazionale. In seguito, dopo un anno, l'esperienza in una piccola società informatica nella quale gestisce attività che vanno dalle vendite all'interfaccia con le banche. Nel 2002 l'approdo in uno dei principali player del NLT come Sales Manager per il Centro Sud; dopo due anni, la stessa azienda gli assegna un ruolo internazionale ad Amsterdam che ricopre dal 2004 al 2009. In quegli anni, Tomasini acquisisce competenze in consulenza e strategia commerciale, con frequenti trasferte estere a supporto delle filiali di cinque Continenti, avendo l'opportunità di implementare progetti strategici e di confrontarsi con culture diverse.

Al rientro in Italia, fino al 2014 è direttore vendite prima del comparto istituzionale globale e grandi clienti; poi in America nel 2015 gestisce per tre anni un parco small business per piccole e medie imprese.

Conclusa quell'esperienza, nell'aprile 2018 entra in SIFÀ come Responsabile Direzione Territoriale Area Sud, Sicilia e Sardegna, dove apporta l'esperienza, l'entusiasmo e l'approccio empatico che lo caratterizzano: "Professionalità e esperienza sono fondamentali ma la forza della squadra, la relazione costante e assidua consentono al team di tenere alto il livello di motivazione", dichiara il manager.

Sposato con Joy Okundolor, una grande passione per il crossfit. To-

masini è una persona positiva e pragmatica. "Il territorio assegnato sotto la mia responsabilità - spiega - va dall'Umbria alle isole, con sedi a Roma, Napoli, Lanciano, Bari, Catanzaro e Catania e lavoriamo per aprire un ufficio in Sardegna a Sassari. Oggi il team è costituito da 13 persone, me compreso, tra i quali una risorsa specifica, nella persona di Davide Di Felice, con vent'anni di esperienza e una forte expertise nel segmento dei veicoli commerciali. In piena coerenza con la strategia aziendale, per noi il segmento corporate rappresenta un target preferenziale, perché è alla clientela cor-

porate che il noleggio SIFÀ presenta un importante valore aggiunto. Sfruttiamo il momento storico in cui altri noleggiatori lasciano scoperto questo segmento e vi investono meno risorse: SIFÀ ritiene che nel comparto corporate si possa crescere bene, insieme ai clienti".

Qual è la strategia che distingue SIFÀ sul piano commerciale? "Essere presenti quanto più possibile sul territorio - risponde Tomasini - andando a completare la presenza di BPER Banca, per noi partner fondamentale, considerando che ha un portafoglio di clienti acquisiti negli anni e radicati nel territorio. Punta-

mo a distinguerci sul mercato facendo leva sui nostri punti di forza: innanzitutto l'italianità, perché un'azienda italiana, di proprietà di una Banca italiana fa la differenza e fa piacere al mercato, ed è un elemento questo che ci viene riconosciuto dai clienti costantemente; in secondo luogo, l'approccio consulenziale al cliente: essere "sarti della mobilità" è la nostra promessa, la capacità di essere come l'acqua, ossia di adattarci, trovare forma nell'ambito di contesti - medie e grandi imprese - che ci apprezzano per pazienza, flessibilità e disponibilità a tutti i livelli. Veniamo ai veicoli commerciali:

investire su un territorio che è molto esteso e rappresenta una risorsa preziosa. I pregiudizi sul Mezzogiorno pesano, ma noi li smentiamo viste le realtà con cui facciamo business e la presenza sul territorio: la maggior parte delle filiali SIFÀ sono ubicate nel Centro Sud".

A Roma SIFÀ è presente negli uffici commerciali di BPER Banca, nel centro direzionale, ma a settembre verrà inaugurata una nuova sede. "Il Lazio - precisa Tomasini - è la regione con la presenza maggiore di aziende pubbliche, che rappresentano un settore su cui SIFÀ intende investire molto con attività dedicate. L'attuale location, in una posizione centrale, è certamente strategica, ma stiamo rafforzando la presenza con l'apertura di un altro ufficio".

Non da ultimo, Tomasini sta lavorando allo sbarco di SIFÀ nel segmento dei veicoli pesanti. "Il trasporto pesante - afferma il manager - rappresenta un segmento interessante e fertile di opportunità, considerando che il noleggio ha oggi una bassa penetrazione, dovuta alla scarsa regolamentazione normativa. Riteniamo che vi siano in Italia i giusti segnali per una rivoluzione già avvenuta in Francia e Gran Bretagna, dove i volumi sono alti. Intendiamo investire e accedere al più presto a questo mercato: per farlo stiamo già studiando e interloquendo con potenziali partner. Come da strategia SIFÀ, puntiamo a implementare il progetto - già all'inizio del 2020 - su basi solide, dopo un periodo di riflessione e preparazione.

