

**G**iancarlo Bertollini è il titolare dello "Studio Service" ([www.studioservice.com](http://www.studioservice.com)), Studio specializzato in Organizzazione d'Impresa. L'intervistato si occupa di riorganizzare e supportare le aziende che mirano ad ottenere le certificazioni ISO 9000, nella promozione pubblicitaria, oltre che nella gestione di marchi, eventi, fiere, ecc.; inoltre, è l'autore di "Pocket vendere" una vera piccola "Bibbia" sulle tecniche di vendita; ha fatto formazione, specializzandosi in Enomarketing e Telecomunicazioni.

In oltre 30 anni di successi professionali, si è occupato del settore commerciale e marketing di società, sia piccole che multinazionali, dove ha svolto anche le pubbliche relazioni delegate, in occasione di sponsorizzazioni e convegni internazionali. Prima di avviare lo Studio è stato organizzatore di viaggi (incentive e non); Governatore dell'Accademia Europea degli Studi; Presidente del Consorzio Telematico; Docente nei corsi di Sommeliers e in quelli per addetti commerciali e marketing. In precedenza Bertollini ha svolto la sua attività per 16 anni in Cinzano dove è cresciuto fino a ricoprire la carica di responsabile rete vendite Italia; ha inoltre operato come Direttore Commerciale di due Fattorie in Campania e come Direttore Generale di società aderenti alla Confindustria. Attualmente svolge l'attività di Consulente di Direzione per il Consorzio Ermes, è socio fondatore della TeleArcOtt, società specializzata nella Telematica e nell'Archiviazione Ottica, è Concessionario Esclusivo dell'Agenzia Giornalistica Europa ed è Formatore presso il Master in Gestione delle Risorse Umane dell'Università di Tor Vergata.

### L'intervista

## Volete avere successo? Imparate a lavorare in squadra e siate disponibili!

**Lei esercita l'attività di Esperto di Marketing; può dirci in cosa consiste questa professione?**

La domanda meriterebbe una risposta lunga ed articolata, tentiamo una sintesi estrema: l'Esperto di Marketing si occupa di fare un piano di marketing o di gestire l'ufficio marketing di un'azienda. In ogni caso, chi esercita questa professione ha l'incarico di analizzare le risorse interne, il mercato e la concorrenza. Il manager solo se è in possesso dei dati necessari può prendere le decisioni più appropriate, fissare degli obiettivi ed individuare le strategie più adatte.

**La professione dell'esperto di Marketing è senz'altro una delle più ambite tra i giovani; che iter formativo consiglierebbe per intraprendere questa attività?**

Il Master in Risorse Umane di Tor Vergata, per il quale lavoro, prevede anche una buona formazione di marketing, oltre che della gestione delle Risorse Umane; ci sono molti Master in marketing; consiglierei buone letture,

come *Marketing Management* e *Il Marketing dalla A alla Z*, di Philip Kotler, dove si trova veramente l'essenziale. Detto questo, ci vuole la fortuna di entrare in un buon ufficio marketing, magari iniziando con le fotocopie.

**Si tratta di un'attività privilegiata che andranno ad esercitare solo le persone che possono studiare fino a raggiungere un master od anche i diplomati possono auspicarvi?**

Assolutamente sì, nessuna restrizione per i non laureati: l'Esperto di marketing spesso viene dalla strada, si è impegnato personalmente nello studio della materia, facendo molte esperienze come battitore libero e ricoprendo nelle aziende responsabilità crescenti.

**Nell'esercitare il suo lavoro qual è la cosa che più spesso le viene chiesta dalle aziende?**

Come risolvere il problema delle vendite. In Italia abbiamo un grandissimo numero di piccole aziende: le piccole e medie imprese sono gestite in maniera familiare, con il padre padrone, e questo è



Giancarlo Bertollini

spesso molto triste; perché porta ad una polverizzazione aziendale: ogni volta che qualcuno sente la necessità di innovare, si scontra con la Proprietà e le nuove aziende nascono con una rapidità impressionante, quasi sempre con mezzi limitati e futuro incerto; la resistenza al cambiamento è il male più difficile da curare. Purtroppo gli italiani hanno scarse attitudini a lavorare in staff per portare avanti un progetto. L'arma vincente è solo questa: imparare a lavorare in squadra.

**Considerando l'attuale mercato del lavoro e le dinamiche aziendali, di quali caratteristiche dovrebbe essere dotato un giovane per avere successo in questo settore?**

Preparazione, Intelligenza e Disponibilità. Quest'ultimo aspetto risulta essere fondamentale, perché per troppi anni ci hanno abituato a cercare un posto di lavoro più che un lavoro!

**Qual è l'aspetto più interessante del suo lavoro?**

La soddisfazione di vedere un'idea, un Servizio od un Prodotto arrivare al successo.

**In tutta la sua carriera, qual è l'esperienza che più l'ha arricchita sia dal punto di vista umano che professionale?**

Sicuramente il periodo in cui ho lavorato in Cinzano, azienda per la quale ho ricoperto, in sedici anni, quattro mansioni crescenti, fino a Responsabile Rete Vendita Italia. Poi mi si è offerta una buona opportunità dirigenziale e, anche se a malincuore, ne ho approfittato.

Mi lasci dire ancora una cosa, specialmente per i Giovani: **non mollate mai**; ricordate che tutte le difficoltà sono benvenute, esaltano la Qualità di chi le affronta e si chiamano opportunità.

Ines Pasqui