

## Da dipendente a membro del board durante la pandemia: il caso di Carlo Maria Leardini, Sales Director e ora partner di Fluentify

*Come gestire un team under 35, da remoto e che si occupa del lato commerciale del brand: lo racconta Carlo Maria Leardini, 31 anni, Sales Director di Fluentify, che condivide le buone pratiche adottate nella PMI*

Il tema è spinoso: come far crescere la propria realtà con un team da gestire totalmente da remoto? Come fare i nuovi colloqui? Come introdurre nuovi professionisti all'interno del proprio team senza avere un contatto diretto non digitale? E le domande che sono state fatte sull'argomento sono potenzialmente infinite. Tuttavia, che sia una startup, una PMI o una corporate navigata la ricerca di buone pratiche da replicare per la propria realtà è sempre accesa.

Fluentify, la PMI che aiuta i dipendenti di grandi aziende ad acquisire competenze linguistiche e a rafforzare quelle pregresse, in questo ultimo anno ha inserito nuove risorse all'interno del team e Carlo Maria Leardini, Sales Director, ha condiviso le buone pratiche che hanno permesso all'azienda di continuare a crescere, raggiungendo quasi 2 milioni di fatturato, gestendo un intero team da remoto.

“Lavorare nel settore commerciale richiede un confronto continuo e questo può essere uno scoglio non indifferente lavorando da remoto. Eppure in Fluentify ci siamo subito attivati per creare un protocollo che permettesse a tutti di lavorare nelle migliori condizioni, progettando gli obiettivi e lavorando per raggiungerli responsabilizzando ogni singolo elemento del team. Il risultato ottenuto non è solamente di tipo economico ma anche di coesione.” spiega Carlo Maria Leardini, Sales Director di Fluentify.

### **Controllo vs fiducia: conoscere il team è la chiave**

Nonostante la crescita di Fluentify fosse già in attivo anno su anno, l'obiettivo per il 2020 era potenziare la propria presenza in Italia e sviluppare l'internazionalizzazione del brand. A Carlo Maria Leardini, 31 anni, Sales Director della PMI era stato dato il compito di gestire il team che avrebbe contribuito a portare avanti l'obiettivo.

Con la pandemia, le esigenze e le dinamiche della gestione del team sales che vede quattro figure amministrare da Leardini, hanno portato a cambiamenti repentini e alla nascita di un protocollo che si è rivelato una buona pratica all'interno dell'azienda.

L'idea base di Leardini, che nell'ultimo anno ha cercato e trovato un nuovo membro da inserire nel suo team, è quella di non avere un atteggiamento di controllo continuo ma di una fiducia data dalla conoscenza approfondita delle ambizioni professionali dei singoli elementi del team.

“Già in fase di colloquio è possibile capire se una persona sposa il progetto dell'azienda e quando si ha la fortuna di trovare persone del genere bisogna fare in modo di accoglierle nel team dando loro la massima libertà nel portare a termine gli obiettivi. Questo avviene

ascoltando le persone, conoscendole e condividendo le ambizioni che si hanno così da aver chiaro il percorso da fare” spiega Carlo Maria Leardini, Sales Director di Fluentify.

### **Obiettivi, momenti informali e responsabilità: il mix per puntare in alto**

In Fluentify si è sempre lavorato per obiettivi specifici, che vengono poi gestiti dai responsabili delle singole divisioni. Leardini, per il suo team, oltre alla classica suddivisione delle task, inserisce molti momenti di confronto in cui si possano condividere dubbi e riflessioni sul proprio lavoro.

“Oltre alle riunioni più canoniche, inserisco sempre dei momenti in cui il team possa fare rete e condividere in modo più informale la propria esperienza di lavoro, così da rendere tutti affiatati e allo stesso tempo focalizzati.” spiega Leardini.

Infine, la responsabilità del singolo è l'ultimo tassello per questo mix che ha permesso a Fluentify di crescere e puntare sempre più in alto. Proprio dalla responsabilizzazione di ogni singolo membro del team, si può passare con il tempo e con i risultati ottenuti da semplice dipendente a membro del board dell'azienda.

### **Per crescere bisogna auto-responsabilizzarsi: il caso di Carlo Maria Leardini**

Carlo Maria Leardini inizia nel 2014 il suo percorso professionale presso un'agenzia del lavoro e dopo diversi anni di esperienza entra in Fluentify nel 2017, lasciando una multinazionale decide di entrare nel team dell'allora startup.

Sin dal primo giorno ha avuto la possibilità di gestire in autonomia il lavoro, riuscendo nel tempo a creare un vero e proprio team che è riuscito a scalare rispetto agli obiettivi fissati anno dopo anno, per poi ritrovarsi quest'anno, a gennaio 2021, nel board della PMI, un risultato dato non solo dalle performance ottenute negli anni ma anche dalla fiducia ricevuta sin dall'inizio della sua esperienza.

“Se lavori in una multinazionale sei uno dei tanti dipendenti, in una PMI formata da un team non molto numeroso si può invece riuscire a fare carriera e a dare il proprio contributo semplicemente con l'auto-responsabilizzazione. Vuol dire capire di essere in un luogo che ti permette di poter mostrare il tuo valore professionale ed essere dunque fautore attivo della crescita non solo del brand ma anche della propria professionalità. I risultati arrivano non solo per le competenze del team ma soprattutto se l'ambiente di lavoro permette di esprimere il massimo del proprio potenziale.” conclude Leardini.

## **Informazioni su FLUENTIFY**

*Fluentify è una PMI innovativa, fondata nel 2013 da Giacomo Moiso, Claudio Bosco e Matteo Avalle con uffici a Londra, Torino, Milano e Roma oltre ad una presenza commerciale in Svizzera. La Società è operativa nel settore del long-distance learning tramite la sua innovativa piattaforma di tutoring online per l'inglese, il francese, lo spagnolo, il tedesco e l'italiano professionale. Con un team in continua crescita, e oltre 180 tutor madrelingua operanti da tutto il mondo, Fluentify offre i suoi servizi ad oltre 250 aziende, che hanno scelto l'approccio innovativo offerto dalla società per migliorare l'apprendimento delle lingue dei propri dipendenti.*

### **Clara Bocchio**

Responsabile Marketing e Comunicazione

Phone: +39 340 375 95 22

--

### **Fluentify LTD - Fluentify.com**

Regis House, 45 King Williams Street, London

### **Carlo Occhinegro**

[carlo@startupgeeks.it](mailto:carlo@startupgeeks.it)

+39 331 581 69 57