

IL SUCCESSO DELLE VENDITE E DEL MARKETING NON CONVENZIONALE



SUPERARE GLI STANDARD, ELIMINARE I VINCOLI MENTALI E SFIDARE I LIMITI DELLA COMFORT ZONE: L'AZIENDA FONDATA DALL'EX CAMPIONE DI ATLETICA **GIUSEPPE MAFFEI** OFFRE SERVIZI PERSONALIZZATI, COMBINANDOLI CON L'INTRAPRENDENZA NEL PERCORRERE STRADE INESPLORATE. CON SUCCESSO.

Competere nello sport ai massimi livelli e riuscire a trovare energie per completare il percorso accademico è cosa per pochi. Di questa élite fa parte Giuseppe Maffei, due volte olimpionico, laureatosi al Politecnico di Milano, che in seguito ha vissuto e lavorato in Spagna, Portogallo e infine oltreoceano, in Canada. Rientrato in Europa nel 2016, ha avuto l'intuizione di fondare Develed, azienda ticinese di digital marketing e consulenza commerciale, che oggi annovera importanti clienti internazionali. In Develed Maffei ha fuso tutte le sue esperienze: sportive, accademiche e lavorative.

Campione nell'atletica ma, al contrario di molti sportivi professionisti, non ha mai rinunciato a studiare. Scelta vincente?

«Sicuramente. Avere qualcosa oltre alla corsa su cui concentrarsi, mi ha dato la possibilità di vivere con più serenità lo sport e soprattutto l'aspetto agonistico. Inoltre, cementavo la consapevolezza di costruirmi un futuro post-atletica. Ora posso dire che lo studio, l'impegno nello sport e le esperienze all'estero che ho collezionato fin da giovane, hanno forgiato il mio e il nostro modo di lavorare».

I ricordi agonistici la sostengono nell'impegno odierno?

«Sì, anche perché ho avuto la fortuna di tenere "diari di bordo", da quando ho iniziato a fare agonismo. Riguardandoli oggi, mi rendo conto di come perseverare ed esplorare altre strade abbia fruttato anche nel contesto sportivo. Uscire dalla comfort zone, mettersi sempre in gioco, trovare la soluzione giusta, sono gli aspetti distintivi della nostra azienda».

Come si traduce nel vostro approccio al lavoro?

«Offriamo servizi personalizzati. Per farlo, dismettiamo ogni preconcetto. Certo, è più impegnativo, perché non è standardizzato. Ci confrontiamo quotidianamente anche con aziende di grande blasone che hanno necessità di un partner per sbloccare situazioni stagnanti da decenni. È indispensabile saper ascoltare per in-


staurare il rapporto di fiducia necessario affinché insieme ci si incammini su un nuovo percorso. I successi poi arrivano e la loro felicità è evidente quando riescono a vendere bene in un Paese in cui il mercato gli era sempre stato ostile. Ma ci vuole coraggio, da parte nostra e da parte del cliente. Questo approccio sta funzionando egregiamente, siamo molto soddisfatti».

Studi, successi sportivi, viaggi ed esperienze professionali poliedriche. Di questo ricco bagaglio, cosa porta in azienda a livello personale?

«Il pragmatismo, grazie a cui vedo le cose in modo realistico. Ad esempio capire subito se un progetto, magari estremamente audace, funzionerà e, di contro, intuire che una soluzione più semplice invece non avrebbe successo. Questo pregio penso scaturisca dai viaggi intrapresi. Credo tanto

alla teoria dell'exposure: vivere molteplici esperienze arricchisce il proprio patrimonio, costituito da un sacco pieno di informazioni e capacità cui attingere nelle situazioni che si fronteggiano».

Questo influisce anche sulla vostra scelta di avere in azienda un ampio mix di competenze?

«Esattamente. Abbiamo tutte esperienze in diversi settori. Io per esempio ho iniziato come tecnico, poi commerciale e infine manager. Da 15 anni mi occupo anche di marketing e comunicazione. Questo carnet di competenze è la nostra forza, perché ci distingue dai competitor: in Ticino oggi siamo gli unici ad avere competenze ibride. Ci poniamo sul mercato con un posizionamento innovativo. Abbiamo percorso tutte le tappe: per l'imprenditore che ci ingaggia, questo è un enorme plus». 



**BMW
MOTORRAD**

NUOVO BMW CE 04
THE SILENT REVOLUTION

MAKE LIFE A RIDE



Garage Gardel Moto SA

Strada da Igia 6 • 6915 Pambio-Noranco • T. 091 993 11 66 • bmw-motorrad-gardel.ch