

Saper affrontare e gestire il cambiamento, l'innovazione, le nuove sfide poste da mercati sempre più competitivi e globalizzati, è fondamentale per il successo di un'azienda. La consulenza di Master Team si sostanzia proprio nel mettere a punto e sperimentare nuovi modelli organizzativi e gestionali e strumenti ideati per rendere concreto il cambiamento. Ne parliamo con Giovanna Ermolli, senior partner della società.

D. Come nasce Master Team e con quali obiettivi?

R. La società è nata nel 2001 a opera di un gruppo di professionisti con una lunga esperienza nel mondo della consulenza direzionale e della formazione, con l'obiettivo di supportare le "organizzazioni che cambiano" su diversi fronti: da un lato, strategia, pianificazione e sviluppo organizzativo; dall'altro, formazione e valorizzazione delle risorse umane. Master Team offre due specializzazioni: nella consulenza alle aziende e nell'organizzazione di master, fornendo un servizio di formazione manageriale personalizzato, di alto livello e a costi contenuti, con un taglio fortemente pragmatico e operativo. Tre sono i master già attivi, dedicati al settore turistico (alla 20ª edizione), a energia e utility (2ª edizione) e al retail & distribution management (3ª edizione); è in fase di messa a punto un master sul marketing del territorio.

D. Quali sono gli elementi caratterizzanti Master Team nel panorama della consulenza di direzione in Italia?

R. Ci contraddistingue la focalizzazione sulle competenze e sulla loro valorizzazione: da qui si sviluppano tutte le nostre attività, sempre coerenti con la strategia dell'organizzazione. Quanto alla formazione, ci poniamo nel-

MASTER TEAM

Al fianco delle aziende con progetti e strumenti studiati per aiutarle a gestire il cambiamento



Giovanna Ermolli è senior partner e amministratore delegato di Master Team. "Partner professionali per la sfida del cambiamento": è il motto che sintetizza la filosofia di intervento della società, specializzata in consulenza di direzione e in formazione manageriale. Master Team fa parte di un network che comprende anche le società Ergon Executive Search e Turisma.

Master Team supporta le organizzazioni che cambiano su più fronti: strategia, pianificazione e sviluppo organizzativo, formazione.

Per rispondere alle esigenze anche delle multinazionali, la società ha stretto una partnership con Persona Global.

La clientela di Master Team è segmentata tra aziende private e pubbliche, molto interessate anche queste ultime dal cambiamento organizzativo.

la transizione tra università e azienda, ma forniamo e valorizziamo anche le persone che già operano in azienda.

D. Com'è strutturata la società?

R. Va premesso che siamo un gruppo di partner che opera all'interno di un network comprendente, oltre a Master Team, altre due società: Ergon Executive Search (ricerca e selezione a livello manageriale, con sviluppo di progetti integrati anche all'interno delle aziende) e Turisma (consulenza nel settore turistico e dell'ospitalità). Le tre società, tutte certificate Iso 9001, sono legate anche da partecipazioni incrociate. La nostra metodologia segue un percorso che prevede diversi step: la diagnosi; il team building tra risorse Ma-

ster Team e del committente; la realizzazione del progetto e un comitato di controllo, che monitora l'avanzamento del progetto. Nei nostri interventi ci avvaliamo regolarmente di professionisti, scelti di volta in volta in base alle loro competenze specifiche.

D. Come si configura la partnership con Persona Global?

R. Al fine di rispondere al meglio alle esigenze anche di organizzazioni multinazionali, abbiamo stretto una partnership con Persona Global, società presente in circa 40 Paesi nel mondo, la cui specializzazione è sviluppare metodi di supporto allo sviluppo delle competenze e strumenti che verificano la prontezza dell'organizzazione rispetto al cambiamento. Anche grazie a

questa partnership, oggi ci sentiamo pronti a rispondere a società che si apprestano a strutturarsi su base internazionale e, allo stesso tempo, a multinazionali che intendano operare nei diversi Paesi in cui operano, con le stesse metodologie.

D. Come è segmentata la clientela della società?

R. Direi che la clientela di Master Team è segmentata tra aziende private e pubbliche, molto interessate anche queste ultime dal cambiamento organizzativo. Tra queste ultime citerei, per esempio, Telecom e Poligrafico dello Stato. Quanto all'ampio settore del largo consumo, possiamo citare gli interventi di formazione per Metro e Crai o sui sistemi di controllo per il management per Lavazza ed Expert.

D. Quali sono gli obiettivi di sviluppo per il 2007?

R. A fine 2006 abbiamo partecipato al varo di Consuland, società con sede a Bari che opererà sul territorio attraverso metodologie all'avanguardia. Più in generale, lavoreremo per rispondere sempre meglio ai bisogni delle aziende attraverso nuovi strumenti. Sul fronte dei Master, ci attendiamo molto da quello sul marketing territoriale, che avrà respiro internazionale. È prevista una riprogettazione del master in retail management, che potrebbe avere un percorso modulare con progetti tarati sui vari segmenti del consumer business.

MASTER TEAM CONSULENTI DI DIREZIONE

Master Team srl
Via Fatebenefratelli, 9
20121 Milano
Tel. 02.6554598
Fax 02.62690780
www.masterteamsrl.com
masterteam@masterteamsrl.com