

PERSONAGGIO

La manager cresciuta al call center

La nuova direttrice di **Directa**: in vent'anni dal telefono ai vertici

Giuseppe Bottero A PAGINA 53

ELENA MOTTA (DIRECTA SIM)

“Ero la ragazza del call center Adesso chiamatemi direttrice”

In vent'anni dal centralino al vertice della società della Borsa
“La finanza spietata? No, ma per le donne è tutto più difficile”



«Tutta la vita davanti» è uscito esattamente dieci anni fa. Era il film che, per la prima volta, raccontava il mondo dei call center, il lavoro che ha «battezzato» una generazione, quella destinata al precariato, dei contratti che si rinnovano ogni settimana o forse ancora più rapidamente, quella delle incertezze - imposte - come stile di vita. Eppure per qualcuno le giornate passate alla cornetta sono state un trampolino.

Elena Motta, quarantatré anni, che da ieri è il direttore generale di **Directa Sim**, è entrata in azienda mentre ancora studiava, e la sua carriera è partita da lì: dalla sala dei telefoni. «Era il

1998, ero iscritta alla Facoltà di Economia. Ho iniziato a occuparmi dell'assistenza clienti, all'inizio facevo 10-15 ore la settimana». **Directa**, che oggi è un piccolo colosso del trading on line - oltre 30 miliardi di transazioni l'anno, ordini sui mercati di tutto il mondo e quasi 20 mila clienti - era nato da poco, ed era una novità. «Internet praticamente non c'era ancora, io aiutavo chi chiamava in ufficio. Vendere e comprare titoli di Borsa da soli, senza passare dalla banca, era un'attività sconosciuta». Lo sarebbe rimasto per poco: all'inizio degli Anni Duemila, con la febbre per la new economy, un popolo di impiegati si trasforma in emulo di Warren Buffet. E quei giorni trascor-

si al centralino, per Elena sono difficili da dimenticare. «I servizi sono esplosi, ma noi eravamo in vantaggio perché siamo stati i primi. L'ingegner Mario Fabbri, il fondatore, ci aveva visto lungo» spiega. Qualcuno azzarda, e resta travolto. Per la maggior parte degli altri, scambiarsi titoli via web diventa la norma. Ad Elena Motta che racconta la sua storia è difficile pensare alla finanza come un mondo di pescecani, di spietati, di salti mortali per fare carriera. «Io sono cresciuta poco per volta: mi sono laureata nel 1999, senza smettere di lavorare. Alla fine dell'anno sono diventata responsabile del servizio clienti. Ho vissuto l'esplosione della bolla, attorno a me c'erano quaranta

dipendenti. Poi sono diventata responsabile del marketing: mi occupavo di fiere, di brochure. E qualche tempo mi è stata offerta la direzione commerciale». Ora un altro passo avanti, con la nomina alla direzione generale da parte del consiglio di amministrazione. Al suo posto, arriva Giancarlo Marino. «Credo sia un caso unico, specialmente in Italia, che una giovane entri in un'azienda come addetta al call center e vent'anni dopo ne diventi il direttore generale» sorride Massimo Segre, presidente di **Directa**. Elena Motta incassa: «E' un attestato di stima, per le donne non è semplice ricoprire certi ruoli, significa che l'azienda ci ha creduto». E significa pure che il call cen-

ter, lo spauracchio di una generazione, in qualche caso ha funzionato. «Ma qui è al centro dell'azienda, non esternalizzato. Quando qualcuno chiama le persone cercano di correggere il problema, si confrontano. Per noi è una risorsa, il primo passo per crescere: chi lavora lì conosce la società, e la società conosce lui». Motta, quanti sacrifici ha dovuto fare per raggiungere questo risultato? «Non posso chiamarli sacrifici. Ho la fortuna di fare un lavoro che mi piace, e in squadra. La finanza spietata? Per me è una passione. E anche qui riesco a trovare i miei momenti di libertà».

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI

Quando ho iniziato Internet non c'era: poi è esplosa la new economy, a rispondere eravamo in quaranta

”

I sacrifici? Non posso chiamarli così: il lavoro è una passione e riesco a conservare momenti di libertà

”



La scalata a Directa

Elena Motta, quarantatquattro anni, che da ieri è il direttore generale di Directa Sim, è entrata in azienda mentre ancora studiava, e la sua carriera è partita dalla sala telefoni. La società fondata nel 1995 e operativa da marzo 1996, è il pioniere del trading online in Italia e uno dei primi broker entrati in attività nel mondo