

❖ Come si è svolto il Master e di conseguenza il tuo lavoro di tesi?

Inizio, oggetto e durata

Ho iniziato il Master, denominato MiMeC (Master in Marketing e Comunicazione), a gennaio 2018 presso l'Università Bocconi di Milano, dopo aver concluso un percorso di laurea triennale in *Economics and Management for Arts, Cultures and Communication* e una piccola esperienza lavorativa presso Radio Italia.

Ho deciso di prepararmi al meglio prima di cimentarmi nel mondo del lavoro, andando a sostenere un Master, in quanto ritengo che sia più indirizzato verso una preparazione alla vita lavorativa, adottando un approccio allo studio meno teorico e basato più sullo svolgimento di progetti individuali e di gruppo attraverso la collaborazione diretta con le imprese.

Il Master si è poi concluso con lo svolgimento dello stage presso Retitalia, iniziato a febbraio 2019, terminando nella sua prima parte a maggio 2019. A seguito di ciò, la collaborazione è continuata, attraverso il proseguimento dello stage a livello extracurricolare, in quanto mi sono trovato molto bene all'interno dell'azienda.

In Retitalia, ho svolto la funzione di affiancamento all'unità di Business Intelligence di proprietà, la quale svolge un ruolo di gestione commerciale nei confronti dei punti vendita di proprietà Retitalia, oltre alla gestione del pricing degli impianti di proprietà e di alcuni convenzionati. Si tratta in particolare, di una funzione operativa con mansioni commerciali di gestione della rete di 110 punti vendita di proprietà presenti sul territorio italiano.

Lo stage mi ha portato alla finalizzazione del master attraverso una tesi dedicata interamente a Retitalia, che ne è diventata protagonista. All'interno del mio lavoro di tesi è stata raccontata l'esperienza lavorativa, andando a toccare svariati temi:

- Lo studio del settore petrolifero nel suo insieme, con particolare riferimento alla fase Downstream dell'intera filiera
- Lo sviluppo passato, presente e futuro del ramo petrolifero
- Il posizionamento di Retitalia
- Mission, vision e struttura aziendale



❖ Quanto è stato utile lo svolgimento dell'attività di stage al fine di finalizzare al meglio il tuo lavoro di tesi?

Essendo la tesi una sorta di presentazione aziendale, mi è stato senza dubbio utilissimo. All'interno del mio lavoro di tesi ho esposto le attività svolte durante il periodo di stage, le quali sono state molto formative.

Retitalia è oggi una delle realtà più dinamiche e innovative nel mercato italiano della distribuzione di prodotti petroliferi, in grado di soddisfare le esigenze dei piccoli e medi clienti.

L' Azienda, inoltre, è caratterizzata da una piccola dimensione organizzativa e questo porta ad avere a che fare ogni giorno con molte realtà diverse, sia interne che esterne, in cui l'interfaccia avviene con molti interlocutori differenti.

❖ Nel periodo di stage, quanto sei riuscito a mettere in pratica i tuoi studi?

Sotto questo punto di vista sono riuscito a mettere in pratica sia le competenze acquisite durante il master, sia gli studi appresi durante il corso di laurea triennale. Entrambi mi sono quindi tornati utili al fine di svolgere al meglio l'attività lavorativa.

La realtà con cui ho avuto la possibilità di interfacciarmi, è un'unità prettamente commerciale, fondata più sul business e sul management.

Il master è stato molto utile anche per quanto riguarda alcuni aspetti qualitativi.

Un esame che mi è stato molto d'aiuto durante lo stage è stato "Dealers and Sales management", i cui temi principali sono stati l'analisi delle vendite e la gestione del rapporto con i clienti. Questo tipo di modulo, così come "Key account", mi ha permesso di dar vita a competenze diverse da quelle assimilabili in una laurea triennale economica.

Studiare le variabili attraverso cui si determina il prezzo, prima dal punto di vista teorico, e poi vederli invece applicati, mi ha arricchito tantissimo.

Il percorso di master è stato rilevante nello svolgimento dello stage anche per lo sviluppo di alcune soft skills, come il lavoro in team, il rispetto delle deadline, il focus sui progetti e l'uso di Excel.

Attualmente il lavoro che sto svolgendo mi entusiasma molto e sto scoprendo un settore con aspetti interessanti che mai avrei potuto immaginare.

Il mio progetto ideale sarebbe quello di continuare con Retitalia per un altro periodo di tempo fino alla conoscenza approfondita del settore e delle competenze nella gestione di una rete di punti vendita di proprietà.

Successivamente, vorrei continuare la mia formazione con un'esperienza commerciale sul campo in modo da creare una visione a 360 gradi sul settore della distribuzione di prodotti petroliferi ed essere parte attiva nella rivoluzione che sta vivendo.

Grazie!
Niccolò Misiti