

vip

**First Class Service
dal Paradiso delle Mele**



GREEN RETAIL

SEGUICI SU



HOME PRIMO PIANO PRODOTTI & PACK LOGISTICA & PROCESSI AMBIENTE & TERRITORIO SUCCESSI & STRATEGIE **PERSONE & IMPRESE**

FOCUS & SPECIALI VIDEO NEWS

Persone & Imprese

Matchplat triplica il proprio organico nell'anno della pandemia con l'ingresso di giovani e donne nei ruoli chiave

Publicato: Giovedì, 12 Agosto 2021 21:30



Share Twitter

Tra 2020 e 2021 l'azienda italiana è passata da 12 a 42 dipendenti diventando internazionale. Nuovi ingressi, soprattutto giovani neolaureati e donne in alcuni dei ruoli chiave dell'azienda, così Matchplat, azienda italiana attiva nel mercato delle informazioni commerciali, ha triplicato il proprio organico proprio nel periodo condizionato dalla pandemia.

L'azienda, fondata da tre bresciani under 30 - Andrea Gilberti, Elia Calissi e Yuri Sabbadini - offre servizi B2B per marketing e supply chain basati sull'elaborazione di database ed è

Ultimi pubblicati

Matchplat triplica il proprio organico nell'anno della pandemia con l'ingresso di giovani e donne nei ruoli chiave
Irene Volpe di MasterChef 2020 lancia il ricettario 100% vegetale con Animal Equality
Nestlé: entro il 2025 le principali materie prime del gruppo saranno a "zero deforestazione"

E.ON registra solidi risultati nel primo semestre e gestisce con successo la crisi nelle regioni alluvionate in Germania
Seiko Summer Class: nuove generazioni tra citizen science e difesa dell'ambiente marino



Video Interviste ▶

An error occurred.

Prova a guardare il video su www.youtube.com oppure attiva JavaScript se è disabilitato nel browser.

passata dai 12 dipendenti di marzo 2020 ai 42 di luglio 2021; il piano di assunzioni prevede di arrivare a 58 collaboratori entro la fine dell'anno, dando un forte impulso all'occupazione giovanile in un momento estremamente delicato per il mercato del lavoro. Nello stesso periodo Matchplat ha inoltre aperto due nuove sedi, in Gran Bretagna e in Germania, compiendo il definitivo salto da startup a realtà internazionale.

Oltre la parità di genere: Matchplat punta sulla competenza

Determinante in questo quadro di crescita è stato il contributo femminile e a livello di genere c'è stata assoluta parità nei nuovi ingressi dell'ultimo anno, 50% uomini e 50% donne.

“Matchplat è stata fondata da tre under 30 - spiega il CEO **Andrea Gilberti** - ma fin da subito ci siamo voluti circondare di persone esperte e competenti, come la nostra Marketing Manager **Monica Bordiga**, che nel 2000 ha fondato una delle prime agenzie di comunicazione digitale della provincia di Brescia e che oggi ha messo al servizio del progetto la sua esperienza”.

Anche nell'area ICT, dove i numeri europei registrano il maggiore gap tra uomini e donne, Matchplat è in controtendenza. Secondo i dati del *Gender Equality Index*, il report annuale stilato dall'European Institute for Gender Equality (EIGE) che analizza la parità tra i sessi nei Paesi dell'Unione, a livello europeo solo il 18% dei professionisti ICT sono donne, percentuale che scende al 15% in Italia. Prendendo in considerazione il reparto di data analysis in Matchplat c'è assoluta parità di genere con tre uomini e tre donne che hanno un'età media inferiore ai 25 anni. **Sofia Furfaro**, 28 anni, ha una laurea in Sociologia e si è appassionata al mondo della ricerca quantitativa nel corso dei propri studi, **Elena Stankovic** e **Senada Nusinovic**, 22 e 24 anni sono entrambe laureate in Economia Aziendale.

Founder under 30 e l'azienda cresce con giovani e neolaureati

«Siamo la prima azienda al mondo ad applicare l'Intelligenza Artificiale alle business information qualitative» spiega ancora Gilberti. “Sono già numerose le società che lo fanno per dati quantitativi, ad esempio i dati finanziari, la novità di Matchplat sta nell'aver applicato la tecnologia alla ricerca di clienti, fornitori e distributori qualificati. Un'idea che nasce durante la mia prima esperienza lavorativa in un'impresa che oggi è nostra sostenitrice, cliente e investitrice: ero responsabile dello sviluppo progettuale e commerciale di alcuni prodotti. Questo mi ha portato a vivere direttamente l'esigenza di cercare fornitori, partner industriali, distributori e clienti. I metodi adottati erano quelli classici di molte aziende: fiere e viaggi. Per questo ho sentito la necessità di sviluppare un sistema digitale che aiutasse le aziende a creare relazioni di business tra loro, ho lasciato un contratto a tempo indeterminato e insieme ai miei due partner ho fondato Matchplat. Elia, con cui ho condiviso gli studi fin dal liceo, faceva il consulente finanziario e oggi è a capo dell'area finanziaria. Yuri, che già dirigeva altrove il reparto IT di un'azienda ha sposato il progetto. L'unione delle nostre competenze, insieme alla giovane età, dei nostri collaboratori è un fattore chiave della nostra crescita”.

L'età media dei nuovi assunti è di 35 anni, di questi il 25% sono neolaureati. Il 60% degli ingressi ha irrobustito il dipartimento Sales mentre il 40% è stato inserito nell'area tecnica costituita dai dipartimenti IT e Data Analysis. La crescita dell'organico è stata accompagnata anche da una crescita del fatturato. Il dato si inserisce nel quadro che ha visto l'ecosistema delle scaleup tecnologiche italiane mostrare un'ottima resilienza nel periodo condizionato dal Covid-19. Secondo il report “Tech Scaleup Italy 2020”, realizzato da **Mind the Bridge** in collaborazione con **Amazon Web Services (AWS)** e pubblicato all'inizio di giugno, il 60% delle scaleup italiane ha infatti registrato un aumento sia in termini di ricavi che di organico per tutto il 2020. Solo una su sei ha riportato una contrazione, mentre per quasi un quarto delle scaleup i ricavi e l'organico sono rimasti stabili.

Matchplat si colloca molto al di sopra di questa media e i numeri riguardanti ricavi e occupazione sono trainati dalle innovazioni tecnologiche. Nei primi mesi del 2021 ha lanciato **Explore**, una piattaforma che fornisce ricerche di mercato automatizzate, a disposizione di imprenditori, export manager, direttori acquisti, sales e marketing manager. «La pandemia - conclude Gilberti - ha sicuramente accelerato il processo di digitalizzazione delle aziende e quando si inserisce la tecnologia all'interno di un mercato, quel mercato cambia. La necessità di un nuovo modello di business ha portato molte realtà ad avvicinarsi alle nostre soluzioni».

Matchplat offre servizi B2B per marketing e supply chain, basati sull'elaborazione di un database che contiene i dati di 300 milioni di aziende attive in 196 paesi. Tramite processi tecnologici avanzati, l'azienda è in grado di estrarre dati aggiornati e corretti e di trasformarli in informazioni utili per il mercato. Matchplat lavora principalmente con aziende di produzione, commercio e servizi e vende i propri prodotti tramite servizi di consulenza o attraverso piattaforme digitali e strumenti tecnologici automatizzati.

Nella foto: da sinistra **Yuri Sabbadini** (CTO), **Andrea Gilberti** (CEO) e **Elia Calissi** (CFO), fondatori di Matchplat.



OrtoRomi promuove gli estratti di frutta e verdura



Altavia cambia logo e payoff



Kentucky Fried Chicken apre in via Sarpi a Milano

Technoretail



Drive-to-Store e Google: uscito il libro “Local Strategy” di Luca Bove



Nel secondo trimestre 2021, il business Zalando è cresciuto del +40%

Featured



Rese disponibili le API di ufirst per migliorare la customer experience omnichannel

Featured