

Davide Sartori

d.sartori@example.com · Bologna, Italia

23 agosto 2026

Chiara Bonetti

Responsabile Customer Success

Rovo Learning

Bologna, Italia

Gentile Chiara Bonetti,

Mi candido per la posizione di Customer Success Manager e dico subito la cosa ovvia: ho passato dieci anni in una scuola, non in un'azienda di software. Quello che ho fatto negli ultimi tre è portare avanti l'adozione di un software — che è il lavoro per cui state assumendo, su scala minore e con un pubblico più difficile.

Ho introdotto una nuova piattaforma didattica per 60 docenti e 900 studenti. L'uso settimanale attivo è arrivato all'84% in un quadrimestre, contro un obiettivo del 50%, e ci è arrivato perché ho costruito il percorso di avvio e scritto 20 guide brevi che hanno ridotto di circa due terzi le richieste di primo livello in sei settimane. Al rinnovo me ne sono occupato io: ho raccolto i riscontri dei colleghi, li ho trasformati in un elenco di priorità per il fornitore e tre delle cinque richieste sono entrate nel prodotto quell'anno.

Rovo vende alle scuole, quindi per tre anni sono stato un vostro cliente. So che cosa comporta un avvio a settembre per un dipartimento, perché la formazione infilata in un collegio docenti non regge, e qual è la prima obiezione che solleva un responsabile di dipartimento. Prima di questo ho coordinato sette docenti, il che comprende la selezione, gli incontri individuali settimanali e le conversazioni difficili.

Mi farebbe piacere parlare di come sono davvero i primi novanta giorni nel ruolo. Allego il curriculum.

Cordiali saluti,

Davide Sartori