

Mattia, da Pesaro a New York per rivoluzionare l'e-commerce

14 AGOSTO 2019 | di Rita Maria Stanca



Uno studio [OCSE](#) che prende in considerazione i lavoratori altamente qualificati, gli studenti universitari e gli imprenditori, dimostra che **l'Italia è fra gli Stati che meno riescono ad attrarre nuovi talenti**. Ma c'è chi decide di **invertire la rotta dei cervelli in fuga**, di creare un business nella sua regione, **dar lavoro a 18 talenti under35**, tutti assunti **con un contratto a tempo indeterminato**, e portare la sua idea oltre i confini europei. Si tratta di Mattia Sistigu, 34anni, originario di Pesaro, che con lo studio, duro lavoro e un'idea imprenditoriale sviluppata in modo strategico negli ultimi 7 anni **sta rivoluzionando il mondo dell'e-commerce**.

Il giovane marchigiano ha fondato **XTribe**, la piattaforma per mobile utilizzata da più di **700mila utenti che permette di geolocalizzare i negozi e i professionisti che sono vicini a loro** così che possano vedere quali prodotti e servizi vengono venduti nelle zone limitrofe. Oggi l'azienda ha **l'headquarter tecnico a Pesaro**, e due uffici, uno a Londra ed uno a New York. Ed è proprio nella Grande Mela che **si appresta ad effettuare l'IPO presso il NYSE, la borsa di New York.**

Dopo il diploma scientifico Mattia si iscrive alla Facoltà di Economia e Commercio di Ancona con indirizzo Marketing & Sales Management iniziando allo stesso tempo, ad **abbracciare la via del libero professionismo** e nel 2008 intraprende una carriera come consulente marketing e web marketing per diverse realtà italiane. Per poi decidere di avviare il suo progetto imprenditoriale. Nel 2012, infatti, comincia a prendere forma, XTribe. Un percorso lungo 7 anni che ad oggi ha portato oltre 700mila download dell'applicazione e che nel marzo 2019, ha visto Mattia vincere il Premio Le Fonti come **"Imprenditore dell'Anno 2019"** nella categoria "App & Ecommerce".

«L'idea per creare XTribe nasce da una domanda – ammette Mattia, COO e co-founder di XTribe – **come possiamo fare in modo che le persone comprino, vendano, scambino o nolegghino oggetti e/o servizi nella maniera più rapida ed economica, eliminando costi e tempi di intermediari** come ad esempio corrieri e fastidiose commissioni sulla vendita? La risposta fu più semplice del previsto: **utilizzare il sistema di geolocalizzazione** tipica degli smartphone per far sì che un utente possa virtualmente avere sempre con sé gli oggetti o i servizi che vuole vendere e possa mettersi quindi in relazione con potenziali "acquirenti a chilometri zero».

Può essere definito come un GeoMarketplace personale, tascabile e sempre a portata di mano. L'innovazione risiede appunto nel segnalare in tempo reale all'utente tutti i prodotti e/o servizi acquistabili vicino a lui.

Nel futuro, oltre al processo per la quotazione in Borsa, il team è pronto a **diffondere le funzioni di Xtribe anche negli Stati Uniti**, l'obiettivo è far crescere il team di talenti che lavorano a questo progetto, cooperare insieme allo sviluppo del business e rimanere focalizzati sui nuovi obiettivi da raggiungere.

«È la costanza – conclude Mattia – la dote che porta agli imprenditori i risultati di un duro lavoro quotidiano: la costanza nel **continuare a credere in un progetto**, anche quando sono in pochi a crederci, la costanza nel **motivare un team**, anche quando si è in pochi e il lavoro da fare è immenso e la costanza di **non abbassare mai la guardia**, soprattutto quando arrivano i primi riconoscimenti».