



Lilah Jones

LEADER AZIENDALE

I team dirigenziali vanno in stallo quando la strategia è chiara ma la mossa successiva non lo è. Si resta in attesa, si temporeggia e si avvia un altro ciclo di pianificazione mentre i concorrenti agiscono. Il vero problema non è la motivazione o l'allineamento; è riuscire a far passare i dirigenti dall'analisi all'azione decisiva nel giro di un trimestre, senza perdere quel rigore che li ha resi credibili in primo luogo.

Lilah Jones è un'ex dirigente commerciale di Google Cloud che aiuta i team dirigenziali a superare la paralisi decisionale e ad agire con sicurezza durante le fasi di transizione, le fusioni, le ristrutturazioni e i cambiamenti di strategia.

Lilah Jones di 2026 Biografia

Perché le aziende scelgono di collaborare con Lilah Jones

- Ha gestito la sala in cui ora svolge attività di coaching. Due decenni trascorsi in Microsoft, Oracle e Google Cloud, compreso un periodo come responsabile delle vendite aziendali per il Nord-Centro degli Stati Uniti, significano che i suoi consigli hanno il peso di chi ha ricoperto ruoli di responsabilità.
- La sua Metodologia di Attivazione offre ai leader un modo strutturato per superare lo stallo decisionale, non un semplice discorso di incoraggiamento. Il pubblico esce con un piano sequenziale per i prossimi novanta giorni, di cui sono responsabili persone ben precise.
- Affronta il problema degli operatori durante le transizioni: come mantenere un team operativo mentre la strategia, la struttura o la leadership al di sopra di loro sono ancora in fase di ridefinizione.
- Ha creato e guidato un'organizzazione di vendita che ha fatto crescere Google Cloud da zero fino a renderlo uno dei più grandi franchise aziendali nel settore tecnologico, e attinge i suoi esempi da quell'ambiente piuttosto che da ricerche secondarie.

Punti salienti della biografia

- Circa nove anni in Google, compreso un ruolo nel team di vendita fondatore di Google Cloud e come responsabile delle vendite aziendali per il Nord-Centro degli Stati Uniti.
- Precedenti ruoli nelle vendite aziendali e nella gestione delle vendite presso Microsoft e Oracle.
- Docente a contratto presso la Sawyer Business School della Suffolk University, dove insegna a professionisti in attività.
- Ideatrice della Metodologia di Attivazione, il quadro di riferimento alla

DISPONIBILE PER

- Relatori

TEMI DI CONVERSAZIONE DI LILAH

- Esperienza dei dipendenti
- Gestione del cambiamento
- Sviluppo dirigenziale
- Vendite e Acquisizione Clienti

LINGUA: Inglese

base del discorso "The Activated Leader" e del suo programma di coaching di gruppo "Activated Leader" della durata di otto settimane.

- Ha tenuto conferenze e collaborato con organizzazioni quali Microsoft, Google, HP, WISE, DePaul University, NIST, Lesbians Who Tech e Women of Influence.

Biografia

La maggior parte dei programmi di leadership parte dal presupposto che il collo di bottiglia sia rappresentato dalle competenze. All'interno delle grandi imprese, durante una ristrutturazione o un riorientamento strategico, il collo di bottiglia è solitamente rappresentato dalle decisioni. I manager capaci smettono di impegnarsi perché il livello gerarchico superiore è ancora in movimento, e interi trimestri vengono sprecati in preparativi che non portano mai a nulla.

Lilah Jones ha trascorso circa due decenni in quell'ambiente. È entrata a far parte del team di vendita fondatore di Google Cloud e in seguito ha gestito le vendite aziendali per il Nord-Centro degli Stati Uniti, dopo aver ricoperto in precedenza ruoli di vendita e gestione presso Microsoft e Oracle. Il filo conduttore di quella carriera è la vendita e la gestione mentre l'azienda circostante viene ricostruita, che è la stessa condizione che la maggior parte dei suoi clienti deve affrontare oggi.

Il lavoro che svolge oggi trasforma quell'esperienza operativa in un metodo. La sua Metodologia di Attivazione, insegnata attraverso il keynote The Activated Leader e un programma di coaching di gruppo di otto settimane, è costruita attorno a un'unica mossa: portare i leader dall'analisi all'impegno con un piano chiaro e sequenziale e dei responsabili designati. I keynote ad essa correlati, tra cui Courage as a Carry-On e Manage Your Blindspots, affrontano i problemi adiacenti del feedback, dell'auto-difesa e del costo personale delle decisioni in stallo.

Insegna inoltre come docente a contratto presso la Sawyer Business School della Suffolk University e ha collaborato con organizzazioni quali Microsoft, Google, HP, WISE, la DePaul University e il NIST. Il pubblico a cui è più utile è quello dei senior manager e dei direttori che sono chiamati a guidare una transizione senza avere l'autorità per riprogettarla.

Argomenti principali delle conferenze

- Guidare attraverso transizioni e ristrutturazioni
- Processo decisionale esecutivo in condizioni di incertezza
- Leadership nelle vendite e team commerciali ad alte prestazioni
- Sicurezza psicologica e cultura del feedback
- Transizioni di carriera per i dirigenti senior
- Attuazione della trasformazione all'interno di grandi imprese

Ideale per

- CRO, CCO e leadership di vendita impegnati in riorganizzazioni, integrazioni o nuovi modelli di go-to-market
- Responsabili dello sviluppo della leadership e dei dirigenti che progettano programmi per direttori e vicepresidenti
- CHRO e responsabili della trasformazione che gestiscono cambiamenti a livello aziendale dove l'esecuzione a livello intermedio rappresenta un ostacolo
- Reti di donne in posizioni dirigenziali e programmi di sviluppo per donne senior all'interno di grandi organizzazioni

Risultati per il pubblico

- Un metodo specifico per far passare un team dirigenziale in fase di stallo dalla revisione all'impegno entro un periodo di tempo definito.
- Un linguaggio specifico per distinguere le decisioni che richiedono un'analisi più approfondita da quelle che sono pronte per essere prese già da settimane.
- Una visione più chiara di come la cultura del feedback e la sicurezza psicologica possano accelerare o, al contrario, ostacolare silenziosamente l'esecuzione.
- Esempi concreti provenienti da Google Cloud, Microsoft e Oracle su come si comportano i leader senior quando il loro terreno di gioco sta cambiando.

Lilah Jones 2026 discorsi & argomenti

Il leader motivato

Una sessione di lavoro che accompagna un pubblico di leader dal blocco decisionale a un piano d'azione strutturato, utilizzando la Metodologia di Attivazione.

Punti chiave:

- Un approccio strutturato per identificare quali decisioni dipendono realmente dalla disponibilità di informazioni e quali dal coraggio.
- Linguaggio e spunti per far emergere il vero motivo per cui un team è in stallo.
- Un piano d'impegno di novanta giorni che assegna responsabilità ben definite ai partecipanti.

Il coraggio come bagaglio a mano

Un intervento su come i professionisti di alto livello sviluppano la capacità personale di agire in contesti sconosciuti, tratto dalle sue esperienze di viaggio e dai cambiamenti nella sua carriera.

Punti chiave:

- Una visione pratica di come la fiducia in se stessi si costruisca attraverso l'impegno, e non il contrario.
- Modelli per chiedere aiuto senza perdere autorità.
- Un modo per considerare il disagio come un segnale di lavoro piuttosto che come un segnale di allarme.

Gestisci i tuoi punti ciechi: dare e ricevere feedback

Una conferenza sulle abitudini relative al feedback che distinguono i team in costante miglioramento da quelli che si fermano silenziosamente a un punto morto.

Punti chiave:

- Come fornire un feedback correttivo a colleghi e subordinati senza compromettere il rapporto.
- Come ricevere feedback sulla propria leadership senza identificarsi con esso.
- Il legame tra la cultura del feedback e la velocità con cui un team può cambiare direzione.

Trova la tua voce: difendi le tue idee con sicurezza

Una relazione sul tema dell'auto-tutela per le donne in posizioni dirigenziali e gli operatori sottorappresentati all'interno delle grandi organizzazioni.

Punti chiave:

- Modelli concreti per richiedere maggiori responsabilità, sostegno e retribuzione sulla base di dati concreti.
- Come valorizzare il proprio lavoro verso l'alto senza esagerare.
- Un quadro di riferimento per scegliere quali battaglie combattere nella propria posizione attuale.

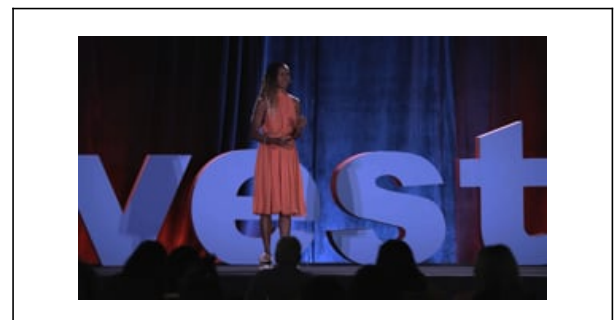
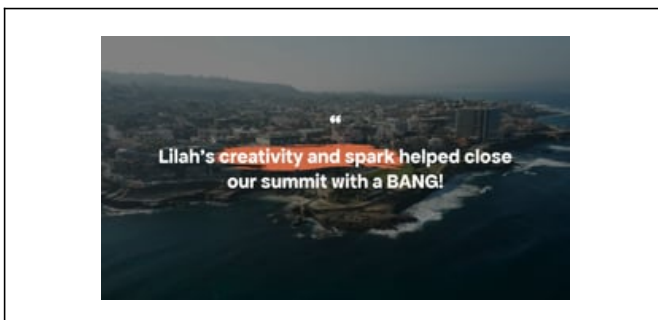
Il ritiro personale: mettiti al primo posto

Una sessione di lavoro riflessiva incentrata sul suo manuale gratuito «Road to Renewal», rivolta ai dirigenti di alto livello che non si sono concessi una pausa da anni.

Punti chiave:

- Una struttura ripetibile per una revisione della strategia personale.
- Suggerimenti per distinguere le ambizioni che sono proprie da quelle ereditate.
- Un breve elenco di cambiamenti su cui vale la pena impegnarsi prima di tornare al proprio ruolo.

Lilah Jones's Videos





Cosa dicono i clienti di Lilah Jones

Lilah Jones è senza dubbio una delle presentatrici più brillanti e toste dell'intero settore tecnologico.

Amministratore delegato, Google

Il modello "Activated Leader" non ha solo cambiato la nostra prospettiva. Ha cambiato i nostri risultati trimestrali. Il nostro team dirigenziale ha applicato la sua metodologia e ha registrato un miglioramento del 40% nella rapidità del processo decisionale nel giro di 30 giorni.

Vicepresidente del reparto Prodotti, Microsoft

In 15 anni ho ingaggiato centinaia di relatori. Lilah è una di quelle rare relatrici in grado di offrire una vera trasformazione, non solo ispirazione. I nostri partecipanti sono tornati a casa con strumenti da mettere subito in pratica e il 90% ha dichiarato di aver agito concretamente entro una settimana.

Direttore della conferenza, MPI

Dopo aver affrontato per mesi una fase di transizione cruciale, il discorso di Lilah ha dato al nostro team la svolta di cui avevamo bisogno. Tre settimane dopo, avevamo già attuato il cambiamento che era rimasto in sospeso per sei mesi.

Direttore operativo, Aspen Dental

Lilah Jones's 2026 speaking fees

Le tariffe specifiche rientrano negli intervalli indicati. Queste sono presentate solo a titolo indicativo e sono soggette a modifiche senza preavviso.

	EUR	GBP	USD
Paese d'origine	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Asia Pacifico	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Europa	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Medio Oriente e Africa	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Sud America	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Regno Unito	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Costa orientale degli Stati Uniti	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Costa occidentale degli Stati Uniti	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Virtuale	Please enquire	Please enquire	Please enquire