

Nuovi Veneti è un appuntamento settimanale di *Corriere del Veneto* e *Corriere di Verona* sostenuto da: Banca Antonveneta; Banco Popolare; Banca Popolare di Vicenza; Cattolica Assicurazioni; Fondazione O.I.C.; Unicredit spa; Veneto Banca
Contatti: nuoviveneti@corriereveneto.it

MAPPE PER LA SOCIETÀ IN MOVIMENTO

«Datemi un export manager che parli il russo. Ne sto cercando quattro per i miei clienti e uno anche per me, ma sembra impossibile da trovare». Parola di Carlo De Paoli, fondatore e presidente del gruppo «In Job», agenzia di lavoro con sede a Verona, che in dieci anni di attività ha trovato un'impiego a 50 mila persone in tutt'Italia. L'export manager che parla il russo (ma pure il cinese è una lingua che le imprese valutano con interesse) è un po' il simbolo di cosa cercano le aziende oggi, quando vogliono assumere un collaboratore. I ragazzi che in questi giorni si recano alla Fiera di Verona dove si sta svolgendo Job&Orienta (appuntamento formativo che mira a indirizzare i ragazzi delle medie e delle superiori nella scelta dell'università e del lavoro e che chiuderà i battenti oggi) dovrebbero tenerne conto. Per dare un'idea di quali siano le figure professionali più ricercate, De Paoli sfoglia la «top ten» delle richieste delle ultime settimane: in testa svetta il tecnico commerciale in ambito metalmeccanico e chimico, segue il programmatore, e terzo sul podio arriva l'ingegnere collaudatore o addetto al controllo qualità. Dopo la terza posizione si trovano l'impiegata contabile, il direttore tecnico in ambito metalmeccanico, il manutentore elettromeccanico, il controller, l'export manager, l'operario specializzato, e - al decimo posto - il project manager.

«L'elenco è questo - nota De Paoli - ma l'elenco non dice tutto. La cosa che oggi bisogna sottolineare è infatti un'altra. Quando un'azienda cerca un'impiegata contabile, in realtà non si accontenta di una collaboratrice che sappia gestire la contabilità, ma vuole un'amministrativa esperta nel ciclo passivo che sappia utilizzare il software Sap». Questo esempio vale in tutti i campi, perché le figure generiche non servono più, c'è bisogno di personale ultra specializzato. Gli addetti alle vendite, spiega il presidente di In Job, sono ultimamente le figure più richieste (coprono circa il 30% del giro d'affari dell'agenzia), ma anche in que-

Il decalogo Lingue e capacità manageriali, verrà premiato chi risolve problemi

«Il lavoro parlerà russo e cinese»

Migliaia di ragazzi a Job&Orienta a Verona I consigli di De Paoli, l'uomo che ha trovato un'occupazione a 50mila persone

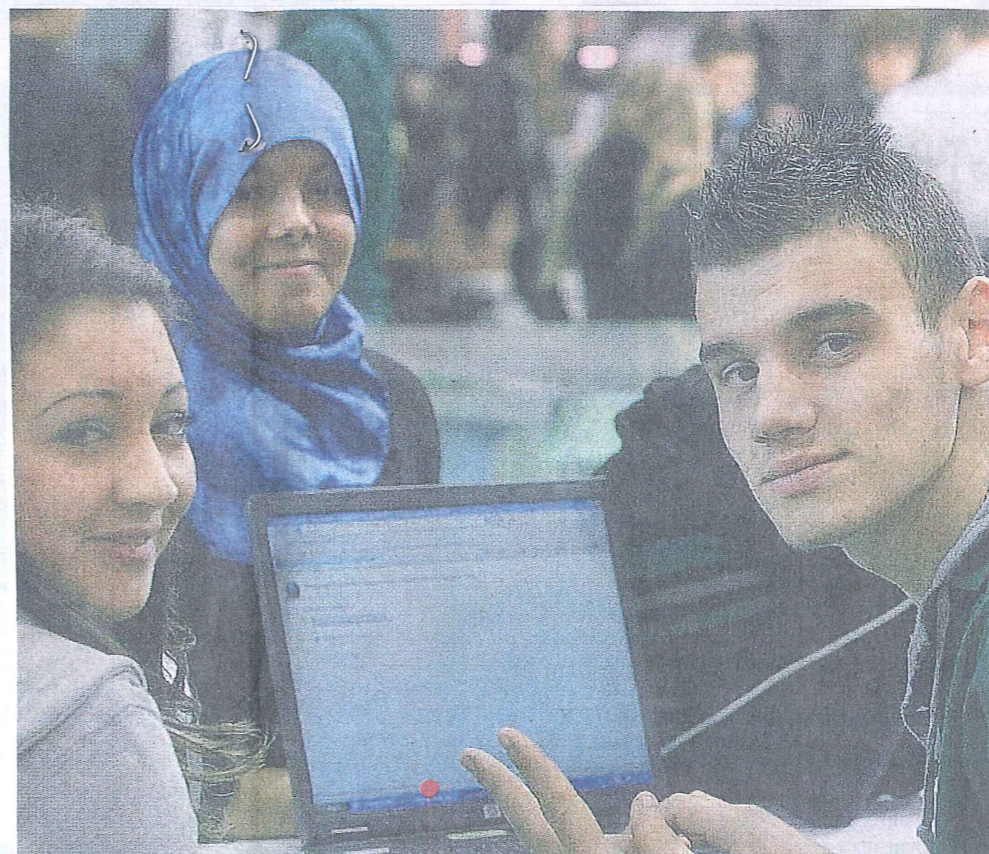
sto caso non è sufficiente avere semplici competenze di marketing. «Un'azienda che produce bombole da immersione ha bisogno di addetti vendite che sappiano tutto di quell'oggetto, e così pure le imprese che operano nell'ambito della mecatronica. Il commerciale puro non esiste più, esiste solo il tecnico-commerciale, perché la vendita del prodotto viene fatta da tecnici che capiscono nel dettaglio ciò che stanno offrendo al cliente». Questo grado di specializzazione non vale solo per i lavoratori maturi, ma anche per chi è alla ricerca del primo impiego.

«I ragazzi - dice De Paoli - devono capire da subito, cioè già a partire dalle medie, che il mercato del lavoro non è esaurito, come qualcuno crede, ma si è fatto molto competitivo. Perciò devono agire su due fronti: acquisire immediatamente quelli che sono i pre-requisiti, e immaginare da subito come orientare il proprio percorso specialistico». Tra i pre-requisiti che stanno assumendo sempre maggiore importanza il primo è l'inglese («Chi non parla inglese come fosse la prima lingua tra cinque anni non avrà alcuna speranza di entrare in un'azienda italiana», pronostica l'imprenditore), ma ce ne sono anche altri. «Potrei elencarne venti, ma mi limito ai primi due: problem solving e gioco di squadra. Le aziende vogliono persone curiose e analitiche, capaci di risolvere autonomamente i problemi. Inoltre vogliono chi sa fare gruppo, cioè chi sa far emergere la propria individualità all'interno del gruppo, arricchendo il gruppo con i propri contributi». Per acquisire questo tipo di pre-requisiti il consiglio è dedicarsi allo sport, ma anche ad attività come gli scout o il volontariato, in modo da imparare da subito a stare in relazione con gli

altri. Inoltre De Paoli considera essenziale che chi fa l'università si trovi anche un lavoro, al limite come cameriere, ma comunque qualcosa che permetta subito di capire come gira il mondo al di là dei libri di testo. Quando poi si diventa entry-level, cioè pronti per tuffarsi nel mercato del lavoro, le strade sono

due. «Si può decidere d'investire su stessi e fare università e master, a condizione di essere sicuri di ciò che si sta facendo, perché chi segue un master senza le idee chiare rischia solo di far buttare via soldi ai propri genitori. Oppure si può cercare da subito la crescita interna: accettare stage in aziende serie interessate

a formare i collaboratori può essere molto utile, specie in Veneto, dove le pmi puntano molto sui percorsi di crescita interna». Oggi però, a causa della crisi, per gli entry-level la situazione si è fatta più difficile: «Il mercato registra un calo generale del 9% sulle nuove assunzioni - spiega De Paoli - ma aumentano del 50% le



Giovani in cerca di lavoro a Job&Orienta

assunzioni professionali, cioè quelle di chi ha già lavorato per tre o quattro anni in altre aziende. Questo accade perché c'è bisogno di persone

competenti, che aiutino le imprese ad affrontare i rischi del mercato». Secondo l'ultima indagine Excelsior-Unioncamere, nel 2012 in Italia si cre-

ranno appena 400 mila posti di lavoro stabili. Una cifra esigua, che non copre affatto quella dei licenziati. «Però c'è un paradosso - nota il manager - perché nel momento in cui esplode la disoccupazione, noi continuiamo ad avere serissimi problemi nel trovare il personale di cui c'è davvero bisogno». Tra questi, l'export manager che parla russo o cinese: «I mercati in espansione sono quelli: Cina, Russia, Brasile, Sud Africa. Tuttavia trovare persone che conoscano la lingua e la cultura e che siano disposte a partire e trasferirsi per un periodo, è tutt'altro che semplice». L'ultra specializzazione non è comunque l'unica strada per trovare un'occupazione. A Job&Orienta lo stand della Avon (nota azienda cosmetica americana) è affollato di ragazze che lasciano le generalità. «Stiamo facendo reclutamento - spiega Carla Milani, responsabile di zona in quel di Brescia - e tra una settimana ricontatteremo chi ci ha lasciato i contatti per selezionare le future presentatrici».

Davide Pyriochos

© RIPRODUZIONE RISERVATA