

TESTATA	DATA USCITA	SOGGETTO	LETTORI	FONTI	INDICE	CM	PAG.
www.affaritaliani.it	10 lug 2014	Telelavoro	1.284.106	Audiweb	9,1		2

1/2

Sconfiggere la crisi col telelavoro: il settore dell'itc apre la strada

Mercoledì, 9 luglio 2014 - 11:11:00



Visura Camerale

registroimprese.it

Registro Imprese online. Accedi ora e Registrati Gratuitamente!



Il telelavoro è una forma di collaborazione che molto lentamente sta prendendo piede anche in Italia. L'ambito dello sviluppo si è sempre avvalso di collaboratori free lance che prestavano la loro opera su parti di progetti.

La novità degli ultimi anni, introdotta a dire il vero in particolare da aziende straniere che operano in Italia, sta nel fatto che determinate figure vengono assunte per lavorare da casa. Lo spiega ad *Affaritaliani.it* Manuela Tagliani, manager di **Technical Hunters**. Le riunioni vengono organizzate in teleconferenza con la casa madre, eventuali problematiche sviscerate via mail, e gli incontri vis a vis si riducono a un meeting al mese presso casa madre.

CONDIVIDI

👍 9
1
0

📌 Mi piace
🐦 Tweet
👤 g+1

Condividi su
866
✉

facebook
in Condividi

I VIDEO CONSIGLIATI



Romero eroe

11 lug 2014



VIDEO: Bianca Balti, video esplosivo

11 lug 2014



http://www.youtube.com/watch?v=M3H0JH0HA

Non è più quindi richiesta la presenza in sede per una tipologia di lavoro che di per sé richiede la consegna di un progetto o parti di un progetto su cui si lavora in autonomia. Spesso capita che il professionista sia l'unico italiano in azienda, segno che si stanno cercando le eccellenze sparse per il mondo e non c'è il desiderio più il desiderio di aprire e staffare una sede locale. Il luogo di lavoro diventa così secondario e si consente alla persona individuata di partecipare a progetti internazionali senza richiedere un trasferimento, che soprattutto per le figure più senior, implicherebbe lo spostamento di un'intera famiglia.

L'ambito in cui il telelavoro sta prendendo piede è quello commerciale relativo a prodotti e servizi ICT: parliamo di società attive nelle TLC, in particolare quelle che vendono connettività per le aziende, software farm e recentemente anche società di servizi nel settore delle piattaforme di adv. I professionisti vengono valutati solo sui risultati e il fatturato generato. E il tempo passato in auto per raggiungere il luogo di lavoro non aggiungerebbe valore o fatturato.

Tralasciando gli aspetti più legati a un telelavoro legato a posizioni basse, è interessante notare come questa formula stia prendendo piede soprattutto nell'ICT relativamente a due ruoli in particolare: gli sviluppatori e i commerciali.

Agli sviluppatori viene richiesta la capacità di gestire il progetto in toto oltre che di occuparsi del codice. Lo sviluppatore parte dall'analisi tecnica che gli viene consegnata da casa madre e realizza la parte di progetto assegnata occupandosi anche del test finale e della messa in produzione. Spesso vengono richieste non tanto particolari linguaggi ma la conoscenza di alcune metodologie di lavoro (Agile, ITIL) ed esperienza pregressa nella gestione tecnica di un progetto.

I commerciali invece, oltre ad avere un'ottima conoscenza del mercato di riferimento devono evidenziare doti organizzative importanti che possano consentire la gestione del proprio portafoglio e soprattutto del news business senza intoppi. Spesso i clienti cercano un venditore con l'attitudine di un imprenditore, a significare proprio la capacità di raggiungere gli obiettivi di fatturato senza la necessità di avere un controllo esercitato centralmente.

I livelli retributivi degli sviluppatori variano molto a seconda degli anni di esperienza, della difficoltà a reperire sul mercato quella determinata professionalità e dalla "nazionalità" del cliente. Spesso infatti le società estere sono disposte a pagare fino al 50% in più delle italiane.