

LAVORO

In breve



RECRUITING

Il tedesco orienta le selezioni b to b

Vuoi intraprendere una carriera in ambito business to business? Prima impara il tedesco: dal 2012 a oggi, a quanto pare, la conoscenza di questa lingua ha orientato la gran parte delle assunzioni di figure del B2B. Lo dicono i numeri di una ricerca di **Technical Hunters**, player del panorama nazionale di ricerca e selezione personale. La conoscenza del tedesco è stato infatti requisito preferibile se non addirittura necessario per l'80% delle assunzioni del comparto auto-motive, per il 40% nella petrolchimica, per il 30% nella chimica e per il 20% nel tessile e nel segmento delle apparecchiature elettromeccaniche ad uso industriale. In particolare, in ambito auto-motive, TH ha

cercato figure professionali di commerciali che gestiscono dall'Italia i clienti tedeschi con trasferte in loco. In ambito chimico, ci si è concentrati su figure tecnico commerciali che possano sviluppare il mercato tedesco. In ambito petrolchimico, le società italiane cercano responsabili commerciali delle filiali tedesche in Germania. Più in generale, il tedesco è stato richiesto anche per figure di supporto, specialisti di prodotto, responsabili di qualità, ambito R&D e service. Nel caso in cui la società venda in Germania o paesi limitrofi, il commerciale deve conoscere il tedesco, a livello negoziale, mentre per società basate in Italia con head quartier tedesco la conoscenza della lingua è auspicata per tutti.