

23,2 MILIONI DI EURO
è il risultato economico positivo
del bilancio di previsione
della cassa dei geometri per il 2015
12,7 milioni destinati al welfare

[IL CASO]

Maschi e anziani i consulenti finanziari italiani

Per lo più uomini (nell'85% dei casi), in età matura (dotati di un forte senso critico nella scelta degli investimenti, caratterialmente schivi e laureati in oltre un caso su due. Sono i consulenti finanziari certificati secondo l'identikit scattato da Efpa (European Financial Planning Association) attraverso un sondaggio condotto su dodici Paesi del Vecchio Continente. "Nella Penisola il sondaggio ha coinvolto oltre 4mila professionisti del risparmio", spiega Aldo Vittorio Varenna, presidente Efpa Italia. Quanto alle peculiarità nostrane, "abbiamo una

maggioranza maschile ancora più ampia e un'età media più elevata due su tre hanno più di 46 anni, ndr), che va di pari passo con l'età media piuttosto alta della clientela che dispone dei patrimoni più corposi". Interessante anche il dato, superiore al 60%, relativo alla consapevolezza dei professionisti di avere acquisito valore aggiunto, in termini di comprensione dei prodotti e relazione con i clienti, tramite la certificazione. Un percorso vissuto come un continuum per tutta la carriera professionale. (l.d.o.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I tre manager tecnici più richiesti nel settore industriale

LE SOCIETÀ DI CACCIATORI DI TESTE SONO SEMPRE SULLE LORO TRACCE, LE AZIENDE SE LI CONTENDONO DISPERATAMENTE. SONO "BUYER", INGEGNERI DI PROCESSO E "PROPOSAL"

Catia Barone

Corteggiati, preziosi e in-trovabili. Le società di cacciatori di teste sono sempre sulle loro tracce, le aziende se li contendono disperatamente.

Chi sono? *buyer*, ingegneri di processo e *proposal*, tutti nel settore industriale. I profili tecnici più richiesti nel 2014, quelli che, nonostante la crisi e l'elevato tasso di disoccupazione, trovano lavoro in un batter d'occhio e possono guadagnare, ogni anno, dai 35 mila ai 90 mila euro. A dirlo è Technical Hunters, società italiana di ricerca e selezione del personale specializzato. «Si tratta di posizioni in rapida evoluzione che richiedono una solida formazione tecnica, abbinata alla conoscenza delle lingue e a una buona propensione relazionale», spiega Matteo Columbo, senior manager di Technical Hunters.

Perché sono tanto difficili da scovare? «C'è più domanda che offerta - risponde Columbo - figure così tecniche devono avere competenze molto specifiche, altamente settoriali, e chiliar già in azienda non se li fa scappare di certo». Spesso, per trovarli, non resta altro che mettersi le mani tra i capelli e sperare in un "miracolo". L'iter di ricerca, dalla selezione al primo contatto con la società, dura almeno un mese e mezzo (contro una media di due, tre settimane). Senza contare la fase della trattativa economica, che può andare avanti per almeno venti giorni. Ed è paradossale pensare che sia stata proprio la crisi ad aumentare

CHE COSA CERCANO LE IMPRESE

Ruolo	Formazione	Skills personali
Buyer	LAUREA ECONOMIA	■ Conoscenza delle lingue
	LAUREA INGEGNERIA	■ Disponibilità a viaggiare
Ingegnere di processo	LAUREA INGEGNERIA CHIMICA O MECCANICA	■ Capacità di trattativa economica
		■ Capacità di relazione
		■ Profonda competenza tecnica
Proposal	LAUREA ECONOMIA	■ Conoscenza della lingua inglese
	LAUREA INGEGNERIA	■ Conoscenza delle lingue
		■ Disponibilità a viaggiare
		■ Competenza tecnica



Qui sopra, **Lorenzo Macchietti** (1), **Carlo Zaffaroni** (2) e **Matteo Columbo** (3) senior manager Technical Hunters

la domanda: «Questo si nota dall'andamento delle richieste. Negli ultimi 3-4 anni, sono cresciute costantemente ed hanno anche visto lievitare i compensi del 15%», aggiunge Matteo Columbo. Il maggiore coinvolgimento internazionale delle aziende industriali, alla ricerca di mercati più redditizi, ha creato infatti la necessità di figure estremamente tecniche, ma anche e soprattutto poliedriche.

Il *proposal* predispone le offerte contrattuali nelle grandi aziende di stampo ingegneristico e industriale, dove il prodotto è venduto su commessa ed è, pertanto, necessaria una figura che abbia un background tecnico, competente e in grado di strutturare preventivi ad hoc (può guadagnare dai 35 mila ai 55 mila euro lordi annui, a seconda dell'esperienza maturata). «In questo caso la domanda è in forte crescita proprio a causa

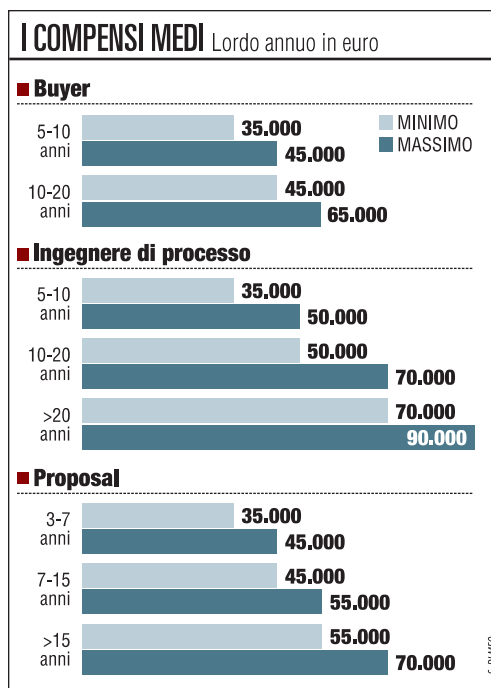
dell'inasprimento della concorrenza - precisa il manager di Technical Hunters - le aziende faticano a reperirlo perché, di solito, ha alti tassi di fidelizzazione e difficilmente cambia datore di lavoro». Per quanto riguarda, invece, l'ingegnere di processo, i cacciatori di teste fanno fatica a trovarlo perché la specializzazione richiesta è seriatissima e di alto livello: «Pro-

vate solo a immaginare - prosegue Columbo - quanto possano essere diversi gli impianti e le aree di competenza nelle quali operare (dal petrolifero all'elettrico, dal chimico al farmaceutico e così via). Basta questo per capire la tipologia di conoscenza settoriale richiesta all'interno di ogni singola area, e la complessità che ne deriva». «Il problema - aggiunge Carlo Zaffaroni, industrial water director Europe di Ch2mhill S.r.l. - è che negli anni si è persa la formazione interna e la crescita della professionalità. Prima ci si specializzava forse un po' troppo, oggi per la maggiore flessibilità, e i continui passaggi da un'azienda all'altra, lo si fa nettamente meno. Ed è chiaro - sostiene Zaffaroni - che nel momento in

cui l'azienda cerca un profilo molto tecnico e specifico (senza volerlo formare al suo interno) magari con anni di esperienza in quel determinato settore, vada incontro a grosse difficoltà. Tra l'altro, i processi produttivi stessi cambiano continuamente, e l'ingegnere deve essere sempre in grado di adattarsi a nuovi scenari con un approccio al lavoro del tutto diverso rispetto al passato». Il trattamento economico e l'inquadramento di questa figura possono essere estremamente vari, a seconda degli anni di esperienza maturati e dalla complessità del lavoro. Un impiegato può guadagnare dai 35 mila ai 40 mila euro l'anno, mentre un dirigente può arrivare a 70 mila euro.

Il *buyer*, invece, controlla e coordina le attività del processo di acquisto e di approvvigionamento all'interno dell'azienda, gestendo il budget a sua disposizione. Le retribuzioni vanno in media dai 40 mila ai 60 mila euro lordi annui, ovviamente in base all'esperienza. Per questa professione è richiesto un percorso di laurea tecnico o economico, ma non solo: «Il buyer non potrebbe essere tale senza ottime capacità negoziali, commerciali e di comunicazione (in particolare con gli ingegneri), - dice Lorenzo Lorenzo Macchietti, EMEA region sourcing manager di GE Power & Water, Water & Process Technologies - oltre ad una maggiore capacità analitica rispetto a 15 anni fa. Il professionista deve conoscere bene il prodotto dell'azienda e capire come poter correlare i materiali richiesti con gli indici di costo (valutando tutte le variabili, e scegliendo, ad esempio, il fornitore più affidabile, magari apparentemente meno economico ma conveniente da altri punti di vista). Insomma, non deve essere solo l'acquirente puro». Tra l'altro, i buyer, gli ingegneri di processo e i *proposal*, non sono più profili a sé stanti perché oggi lavorano gomito a gomito, come spiega Lorenzo Macchietti: «I vecchi classici dipartimenti ("qui si fa ingegneria", "qui gli acquisti", "qui il post ordine", e "qui la qualità") non esistono più. L'interazione tra le tre figure professionali è continua. Io ad esempio, sono responsabile di tre aree: ordine, post ordine e qualità. Ma lavoro e sono sempre in stretto contatto con ingegneri, *proposal* e manager per cercare e trovare soluzioni. L'integrazione è la strategia vincente».

Scegli un Master full time CUOA
PLACEMENT
90% A 1 ANNO DALLA
CONCLUSIONE DEL MASTER.
www.cuoa.it/masterfulltime



Nel grafico qui sopra, compensi minimi e massimi delle tre figure tecniche più richieste dalle imprese

POLTRONE IN GIOCO

Sibilla Di Palma



PICCARRETA NUOVO DG DI BANCA INTERMOBILIARE

Cataldo Piccarreta è il nuovo direttore generale di Banca Intermobiliare di Investimenti e Gestioni. Piccarreta, 53 anni, proviene da Veneto Banca dove ha ricoperto l'incarico di direttore centrale mercato Italia. In precedenza, è stato direttore generale di Banca Apulia e vice direttore generale di Banca Popolare di Bari.



Qui sopra, **Paolo Mari**, direttore Carcano A.

Carcano Antonio, società attiva nel settore dell'imballaggio flessibile con foglio di alluminio, annuncia due nuove nomine: **Giorgio Bertolini** assume il ruolo di direttore generale, mentre **Paolo Mari** quello di direttore

sviluppo organizzativo. Novità anche in **Richard Ginori**: **Alessandro Michele** è il nuovo direttore creativo dello storico marchio fiorentino di porcellane, mentre **Micaela le Divelec** è stata nominata ceo. Michele in precedenza ha ricoperto il ruolo di associate al direttore creativo di **Gucci**, **Frida Giannini**; mentre **Micaela le Divelec** ha maturato una significativa esperienza nell'area finance all'interno dello stesso gruppo.

Ezio Lattanzio è stato confermato alla guida di **Feaco** (Federazione europea delle associazioni di management consulting) fino al 2017. **Lattanzio**, già presidente di **Confindustria Assoconsult**, è attualmente partner e amministratore delegato di **Lattanzio Group**. L'Assemblea degli azionisti dell'agenzia per il lavoro **Openjobmetis** ha nominato all'unanimità **Stefano Ghetti** vicepresidente. Ghetti laureato in economia aziendale alla **Bocconi** di Milano, è partner del fondo di private equity **Wise**.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Testata Repubblica.it Data uscita 01 dic 2014 Soggetto Professioni tecniche

RICERCA TITOLO

CERCA

Home Finanza con Bloomberg Calcolatori Finanza Personale

Osserva Italia

UTENTI REGISTRATI

Listino

Portafoglio

LAVORO E PROFESSIONI

g+1 0

Tweet 0

Consiglia 0

I tre manager tecnici più richiesti nel settore industriale

LE SOCIETÀ DI CACCIATORI DI TESTE SONO SEMPRE SULLE LORO TRACCE, LE AZIENDE SE LI CONTENDONO DISPERATAMENTE. SONO "BUYER", INGEGNERI DI PROCESSO E "PROPOSAL"

Catia Barone

Lo leggo dopo

C orteggiati, preziosi e introvabili. Le società di cacciatori di teste sono sempre sulle loro tracce, le aziende se li contendono disperatamente. Chi sono? buyer, ingegneri di processo e proposal, tutti nel settore industriale. I profili tecnici più richiesti nel 2014, quelli che, nonostante la crisi e l'elevato tasso di disoccupazione, trovano lavoro in un batter d'occhio e possono guadagnare, ogni anno, dai 35 mila ai 90 mila euro. A dirlo è Technical Hunters, società italiana di ricerca e selezione del personale specializzato. «Si tratta di posizioni in rapida evoluzione che richiedono una solida formazione tecnica, abbinata alla conoscenza delle lingue e a una buona propensione relazionale», spiega Matteo Columbro, senior manager di Technical Hunters. Perché sono tanto difficili da scovare? «C'è più domanda che offerta - risponde Columbro - figure così tecniche devono avere competenze molto specifiche, altamente settoriali, e chi li ha già in azienda non se li fa scappare di certo». Spesso, per trovarli, non resta altro che mettersi le mani tra i capelli e sperare in un 'miracolo'. L'iter di ricerca, dalla selezione al primo contatto con la società, dura almeno un mese e mezzo (contro una media di due, tre settimane). Senza contare la fase della trattativa economica, che può andare avanti per almeno venti giorni. Ed è paradossale pensare che sia stata proprio la crisi ad aumentarne la domanda: «Questo lo si nota dall'andamento delle richieste. Negli ultimi 3-4 anni, sono cresciute costantemente ed hanno anche visto lievitare i compensi del 15%», aggiunge Matteo Columbo. Il maggiore coinvolgimento internazionale delle aziende industriali, alla ricerca di mercati più redditizi, ha creato infatti la necessità di figure estremamente tecniche, ma anche e soprattutto poliedriche. Il proposal predispone le offerte contrattuali nelle grandi aziende di stampo ingegneristico e industriale, dove il prodotto è venduto su commessa ed è, pertanto, necessaria una figura che abbia un background tecnico, competente e in grado di strutturare preventivi ad hoc (può guadagnare dai 35 mila ai 55 mila euro lordi annui, a seconda dell'esperienza maturata). «In questo caso la domanda è in forte crescita proprio a causa dell'inasprimento della concorrenza - precisa il manager di Technical Hunters - le aziende faticano a reperirlo perché, di solito, ha alti tassi di fidelizzazione e difficilmente cambia datore di lavoro». Per quanto riguarda, invece, l'ingegnere di processo, i cacciatori di teste fanno fatica a trovarlo perché la specializzazione richiesta è serratissima e di alto livello: «Provate solo a immaginare - prosegue Columbo - quanto possano essere diversi gli impianti e le aree di competenza nelle quali operare (dal petrolifero all'elettrico, dal chimico al farmaceutico e così via). Basta questo per capire la tipologia di conoscenza settoriale richiesta all'interno di ogni singola area, e la complessità che ne deriva». «Il problema - aggiunge Carlo Zaffaroni, industrial water director Europe di Ch2mhill S.r.l. - è che negli anni si è persa la formazione interna e la crescita della professionalità. Prima ci si specializzava forse un po' troppo, oggi per la maggiore flessibilità, e i continui passaggi da un'azienda all'altra, lo si fa nettamente meno. Ed è chiaro - sostiene Zaffaroni - che nel momento in cui l'azienda cerca un profilo molto tecnico e specifico (senza volerlo formare al suo interno) magari con anni di esperienza in quel determinato settore, vada incontro a grosse difficoltà. Tra l'altro, i processi produttivi stessi cambiano continuamente, e l'ingegnere deve essere sempre in grado di adattarsi a nuovi scenari con un approccio al lavoro del tutto diverso rispetto al passato». Il trattamento economico e l'inquadramento di questa figura possono essere estremamente vari, a seconda degli anni di esperienza maturati e dalla complessità del lavoro. Un impiegato può guadagnare dai 35 mila ai 40 mila euro

STRUMENTI

MARKET OVERVIEW

Lista completa >

Mercati Materie prime Titoli di stato

FTSE MIB	19.931,39	-0,42%
FTSE 100	6.665,95	-0,84%
DAX 30	9.964,08	-0,17%
CAC 40	4.360,80	-0,67%
SWISS MARKET	9.129,05	-0,23%
DOW JONES	17.828,24	0,00%
NASDAQ	4.791,63	+0,09%
HANG SENG	23.367,45	-2,58%

CALCOLATORE VALUTE

Euro

Dollaro USA

1 EUR = 1,24 USD

TOP VIDEO

by Taboola



Favij dal BlizzCon in California: "Vi svelo la magia dei videogiochi"



"Ti si legge in faccia", il film racconta i giovani e la crisi



Costamagna: "Vado nella tv albanese, non accetto compromessi"



Il dream team del "Dio" Ibra: ecco i suoi 10 compagni ideali

l'anno, mentre un dirigente può arrivare a 70 mila euro. Il buyer, invece, controlla e coordina le attività del processo di acquisto e di approvvigionamento all'interno dell'azienda, gestendo il budget a sua disposizione. Le retribuzioni vanno in media dai 40 mila ai 60 mila euro lordi annui, ovviamente in base all'esperienza. Per questa professione è richiesto un percorso di laurea tecnico o economico, ma non solo: «Il buyer non potrebbe essere tale senza ottime capacità negoziali, commerciali e di comunicazione (in particolare con gli ingegneri), dice Lorenzo Macchietti, EMEA region sourcing manager di GE Power & Water, Water & Process Technologies oltre ad una maggiore capacità analitica rispetto a 15 anni fa. Il professionista deve conoscere bene il prodotto dell'azienda e capire come poter correlare i materiali richiesti con gli indici di costo (valutando tutte le variabili, e scegliendo, ad esempio, il fornitore più affidabile, magari apparentemente meno economico ma conveniente da altri punti di vista). Insomma, non deve essere solo l'acquirente puro». Tra l'altro, i buyer, gli ingegneri di processo e i proposal, non sono più profili a sé stanti perché oggi lavorano gomito a gomito, come spiega Lorenzo Macchietti: «I vecchi classici dipartimenti ('qui si fa ingegneria', 'qui gli acquisti', 'qui il post ordine', e 'qui la qualità') non esistono più. L'interazione tra le tre figure professionali è continua. Io ad esempio, sono responsabile di tre aree: ordine, post ordine e qualità. Ma lavoro e sono sempre in stretto contatto con ingegneri, proposal e manager per cercare e trovare soluzioni. L'integrazione è la strategia vincente». Nel grafico qui sopra, compensi minimi e massimi delle tre figure tecniche più richieste dalle imprese

(01 dicembre 2014)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Consiglia Consiglia questo elemento prima di tutti i tuoi amici.

 +1 0

 Tweet 0


Seguici su

STASERA IN TV

16:45 - 18:50 La vita in diretta	55/100
16:45 - 18:50 La vita in diretta	55/100
16:45 - 18:50 La vita in diretta	55/100
03:20 - 03:35 Mediashopping	

[Guida Tv completa »](#)

CLASSIFICA TVZAP SOCIALSCORE

 **1. X Factor**
81/100

ilmiolibro

