

A MILANO

NATALE 2014, È GARA PER LA MIGLIOR VETRINA!



Un esempio di vetrina

Arriva il Natale e per i commercianti l'opportunità di partecipare alla seconda edizione della gara "Fotografa la tua vetrina di Natale e vinci" organizzato dalla Camera di commercio di Milano. Le fotografie, che dovranno arrivare entro il 23 dicembre, saranno pubblicate in una gallery on line sulla pagina Facebook della Camera di commercio e potranno essere votate fino al 7 gennaio 2015. Quelle che otterranno più "Mi piace" vinceranno. Il contest ha lo scopo di incoraggiare l'utilizzo degli strumenti digitali di comunicazione e condivisione tra gli esercizi commerciali di Milano e provincia e di aumentare la loro visibilità. Possono partecipare tutti gli esercizi commerciali con sede a Milano e provincia in regola con il diritto annuale. Per chi vince, verrà realizzato un video aziendale e il vincitore potrà partecipare gratuitamente a un workshop su come promuovere la propria attività attraverso i social media. Sono pronte al Natale 31.470 imprese del commercio al dettaglio di Milano e provincia. Quasi 4mila nel settore alimentare, circa 4mila nell'abbigliamento, quasi 3mila di articoli legati a casa e mobili, circa 2mila tra librerie, edicole e cartolerie, circa 1.500 per la cosmetica e la cura della persona, circa mille negozi in oggetti d'arte e articoli da regalo, oltre 600 negozi di foto, quasi 400 negozi per lo sport, oltre 200 negozi di piccoli animali domestici, e molti altri esercizi commerciali ancora.

PARTNERSHIP

ICE E BNL INSIEME PER LE IMPRESE

L'agenzia per l'internazionalizzazione e la banca siglano un accordo per sostenere le aziende interessate al livello globale

Attivare e sviluppare un rapporto di mutua collaborazione per sostenere ed orientare le imprese interessate ad operare a livello globale: è questo l'obiettivo alla base della sottoscrizione dell'accordo tra ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italia-



Roberto Luongo

ne e BNL Gruppo BNP Paribas. "Un'efficace promozione all'estero - ha ricordato il Direttore Generale dell'Agenzia ICE, Roberto Luongo - è condizione essenziale affinché le aziende sviluppino il proprio business oltre confine, in un periodo in cui l'internazionalizzazione rappresenta una soluzione importante per superare la crisi economica.

Siamo certi che la collaborazione con BNL offrirà interessanti opportunità di sviluppo alle aziende italiane". "Grazie alla collaborazione con ICE, con la quale condividiamo una lunga esperienza in tema di internazionalizzazione, le imprese di qualsiasi dimensione potranno avvalersi anche di una consulenza specificatamente

dedicata a favorire la crescita e il rafforzamento nel mercato globale o la ricerca di partner esteri con i quali condividere il proprio business" ha dichiarato invece Paolo Alberto De Angelis, Vice Direttore Generale di BNL Gruppo BNP Paribas. Con questa partnership, di durata biennale, l'Agenzia

ICE si impegna a svolgere attività di informazione attraverso la realizzazione di presentazioni paese/settore alle imprese clienti della Banca, con la partecipazione di proprio personale. BNL Gruppo BNP Paribas provvederà alla massima diffusione dell'accordo presso le imprese, nell'ottica di favorire lo sviluppo dei processi di internazionalizzazione.

RICERCA LAVORO

ECCO I PROFILI TECNICI PIÙ RICHIESTI DALLE AZIENDE

Nonostante il tasso di disoccupazione resti elevato, le aziende italiane faticano a reperire il personale tecnico necessario. In particolare, la società italiana di headhunting Technical Hunters, leader nella ricerca e selezione di personale specializzato, ha individuato i tre ruoli più richiesti dalle aziende italiane nel 2014: sono i Buyer, specialisti degli acquisti, gli Ingegneri di processo, che curano i processi produttivi industriali e i Proposal, tecnici addetti alla formulazione di offerte commerciali in ambito industriale. Gli stipendi di queste figure possono arrivare fino a 70 mila euro lordi annui. "Sono posizioni in rapida evoluzione che richiedono una solida formazione tecnica, con cono-



Matteo Columbo

scenza delle lingue e a una buona propensione alle relazioni interpersonali", spiega Matteo Columbo, Senior manager di Technical Hunters, "con stipendi che partono dai 35-40 mila euro lordi annui". Il "Buyer" è un professionista tecnico che si occupa di controllare e coordinare le

attività del processo di acquisto e di approvvigionamento all'interno dell'azienda, gestendo il budget a sua disposizione. "E' una figura difficile da trovare poiché è molto cambiata negli ultimi anni", dice Columbo. Il "Proposal" è colui che predispone le offerte contrattuali nelle grandi aziende di stampo tecnico/ingegneristico/industriale, dove il prodotto è venduto su commessa ed è necessaria una figura di stampo tecnico. L'Ingegnere di processo, infine, si occupa del processo produttivo di un impianto industriale. "In questo caso - prosegue Columbo - occorre trovare la persona che conosca esattamente il processo produttivo del quale si dovrà occupare".

Tre manager per l'industria

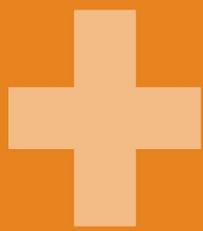
03 dicembre 2014

Le tre figure professionali più difficili da trovare in ambito industriale

Il volto dell'**industria** cambia e con essa le figure professionali che vi operano. Se da un lato la **flessibilità** è la parola d'ordine per ogni settore dall'altro le specifiche competenze tecniche sono necessarie per far camminare l'industria. Per questo ci sono ruoli che diventano sempre più difficili da reperire.

In particolare si tratta di **buyer**, **ingegneri di processo** e **proposal** di cui Matteo **Columbro**, senior manager di Technical Hunters dice «Si tratta di posizioni in rapida evoluzione che richiedono una solida formazione tecnica, abbinata alla conoscenza delle lingue e a una buona propensione relazionale. C'è **più domanda che offerta**, figure così tecniche devono avere competenze molto specifiche, altamente settoriali, e chi li ha già in azienda non se li fa scappare di certo».

Figure che lavorano gomito a gomito e devono conoscere in ogni dettaglio il settore in cui operano. Nel dettaglio i buyer gestiscono il budget, controllando e coordinando le attività del processo di acquisto e di approvvigionamento all'interno dell'azienda; gli ingegneri di processo hanno competenze molto diverse a seconda del settore, per questo la loro formazione deve essere molto dettagliata; il proposal invece predispone le offerte contrattuali nelle grandi aziende di stampo ingegneristico e industriale.



PLUS

Edilizia

700 mila nuovi posti

Formazione, riqualificazione e manutenzione dell'enorme patrimonio edilizio italiano sono le parole d'ordine per vincere la sfida dell'occupazione e dello sviluppo nell'edilizia. Sono infatti 700mila i nuovi posti di lavoro a regime, che possono arrivare a 1 milione considerando tutto l'indotto della filiera. È il risultato del rapporto "Costruire il futuro 2014", dell'Osservatorio innovazione e sostenibilità nel settore edilizio di Legambiente, Fillea Cgil, Feneal Uil e Filca Cisl. METRO

Proposal e buyer i profili più ricercati

Per la società di headhunting Technical Hunters, è difficile per le aziende reperire figure tecniche

ROMA Nonostante il tasso di disoccupazione resti elevato, le aziende italiane faticano a reperire il personale tecnico.

In particolare, la società Technical Hunters, specializzata nella ricerca e selezione di personale specializzato, ha individuato i tre ruoli più richiesti dalle aziende italiane nel 2014: sono i Buyer, specialisti degli acquisti, gli Ingegneri di processo, che curano i processi produttivi industriali e i Proposal, tecnici addetti alla formulazione di offerte commerciali in ambito industriale. Gli stipendi di queste figure possono arrivare fino a 70 mila euro lordi annui.

«Sono posizioni in rapida evoluzione che richiedono una solida formazio-

ne tecnica, abbinata alla conoscenza delle lingue e a una buona propensione alle relazioni interpersonali», spiega Matteo Colombo, Senior manager di Technical Hunters, «con stipendi che partono dai 35-40 mila euro lordi annui».

In particolare il "Buyer" è un professionista che si occupa di controllare e coordinare le attività del processo di acquisto e di approvvigionamento all'interno dell'azienda, gestendo il budget a sua disposizione. Per questa professione viene richiesto un percorso di laurea tecnico o economico, mentre le retribuzioni spaziano dai 40 mila ai 60 mila euro lordi annui. Il "Proposal" è invece colui che predispone le offerte contrattuali nelle grandi aziende, dove il prodotto è venduto su commessa ed è, pertanto, necessaria una figura in grado di strutturare preventivi ad hoc. Il Proposal può guadagnare fino a 55 mila euro lordi annui. METRO

L'analisi

Se vuoi cambiare ti serve coraggio

Ho un amico che da anni si lamenta del suo lavoro insoddisfacente ma non fa nulla per trovarne uno migliore. Dà la colpa al capo, ai colleghi, al governo; ed è incapace di autocritica. Tanti sono come lui. Si lamentano, ma non sono disposti a passare dal piagnisteo all'azione. Perché non hanno le due C: coraggio e costanza. Il coraggio per darsi una scrollata, per cominciare a darsi da fare; la costanza per non cedere alla sfiducia, alla pigrizia, alla delusione. È come un viaggio: il coraggio fa mettere in moto l'automobile, la costanza fa tenere la rotta. Non hanno nemmeno la terza C: non posso scrivere la parola, ma avrai capito di quali attributi sto parlando.



MARIO FURLAN

Formatore

www.workers.it

Il formaggio salvato dalla Rete

Wworkers.it è la comunità dei lavoratori della rete, dipendenti o imprenditori che operano con le nuove tecnologie e che si raccontano su www.workers.it e su Metro.

Rialzarsi dopo il terremoto, con determinazione e un'idea vincente. Perché l'energia di Elisa Casumaro - trentenne impegnata nel caseificio di famiglia a Solarà di Bomporto, nella provincia modenese - è pari solo alla sua genialità. Dopo il sisma del maggio 2012 Elisa ha deciso di vendere sul web le 42mila for-



Elisa Casumaro/ METRO

me di parmigiano provenienti da venti aziende agricole consorziate tra loro. E la risposta è stata straordinaria. "Erano a rischio milioni di euro e anni di lavoro", ricorda Elisa, che ha scritto la prima mail diventata virale in tutto il mondo. "Internet ci ha salvato. Il nostro appello è stato raccolto dagli Stati Uniti all'Australia".

GIAMPAOLO COLLETTI
@gpcolletti

Lavoratori stranieri più occupati degli italiani

ROMA "lievi segnali di ripresa" nell'occupazione sono più sfruttati dai lavoratori stranieri che da quelli italiani. È quanto emerge dalla nota semestrale sul mercato del lavoro degli immigrati in Italia del ministero del Lavoro in cui si legge che

il tasso di occupazione dei lavoratori stranieri, nel II trimestre del 2014 ha toccato quota 58,7% (+1,7% rispetto al I trimestre 2013); dunque più del tasso di occupazione degli italiani, che si è attestato al 55,4% (+0,5%). METRO



AB MOTORSPORT

SAPIT flex

Motorsportitalia

GLS

Campagnaola

LACEA

VIVERE È AIUTARE A VIVERE

"La vostra felicità è nel bene che farete, nella gioia che diffonderete, nel sorriso che farete fiorire, nelle lacrime che avrete asciugato. Senza solidarietà nulla è possibile in questo mondo." (R. Follereau)

AiFO dal 1961 combatte le cause di emarginazione e sottosviluppo. Contro la lebbra e tutte le lebbre del Mondo. Con più di 70 progetti internazionali, AiFO cura, riabilita e aiuta il reinserimento sociale degli ultimi di questa Terra.



Foto: A. Marelli/Contrasto

62^ GIORNATA MONDIALE DEI MALATI DI LEBBRA

Sotto l'Alto Patronato del Presidente della Repubblica

25 gennaio 2015



AiFO è partner ufficiale dell'OMS-DAR, ed è riconosciuta dal MIUR come ente formativo.

AiFO
dal 1961 con gli ultimi

Numero Verde
800 550303

Programma e informazioni sul sito

www.aifo.it



Il miele della solidarietà nelle piazze italiane



Proposal e Buyer i profili più ricercati

02/12/2014



ROMA Nonostante il tasso di disoccupazione resti elevato, le aziende italiane faticano a reperire il personale tecnico.

In particolare, la società Technical Hunters, specializzata nella ricerca e selezione di personale specializzato, ha individuato i tre ruoli più richiesti dalle aziende italiane nel 2014: sono i Buyer, specialisti degli acquisti, gli Ingegneri di processo, che curano i processi produttivi industriali e i Proposal, tecnici addetti alla formulazione di offerte commerciali in ambito industriale. Gli stipendi di queste figure possono arrivare fino a 70 mila euro lordi annui.

«Sono posizioni in rapida evoluzione che richiedono una solida formazione tecnica, abbinata alla conoscenza delle lingue e a una buona propensione alle relazioni interpersonali», spiega Matteo Columbo, Senior manager di Technical Hunters, «con stipendi che partono dai 35-40 mila euro lordi annui».

In particolare il "Buyer" è un professionista che si occupa di controllare e coordinare le attività del processo di acquisto e di approvvigionamento all'interno dell'azienda, gestendo il budget a sua disposizione. Per questa professione viene richiesto un percorso di laurea tecnico o economico, mentre le retribuzioni spaziano dai 40 mila ai 60 mila euro lordi annui. Il "Proposal" è invece colui che predispone le offerte contrattuali nelle grandi aziende, dove il prodotto è venduto su commessa ed è, pertanto, necessaria una figura in grado di strutturare preventivi ad hoc. Il Proposal può guadagnare fino a 55 mila euro lordi annui.

03 dicembre 2014 S. Francesco Saverio



[Commenti](#) | [Lettere al direttore](#) | [Chiesa](#) | [Vita](#) | [Famiglia](#) | [Rubriche](#) | [Dossier](#) | [Mondo](#)
[Cronaca](#) | [Politica](#) | [Cultura](#) | [Economia](#) | [Spettacoli](#) | [Sport](#) | [Scienza&Tecnologia](#) | [Video](#)



Avvenire Home Page > Lavoro > Professioni > Buyer, proposal e ingegneri di processo



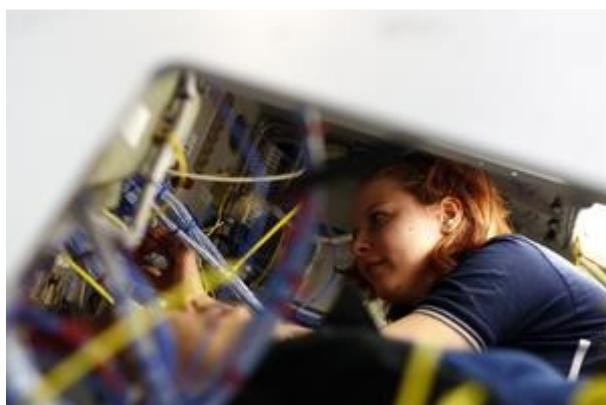
Professioni

2 dicembre 2014



Technical Hunters

Buyer, proposal e ingegneri di processo



Nonostante il tasso di disoccupazione resti elevato le aziende italiane faticano a reperire il personale tecnico necessario. In particolare, la società italiana di headhunting Technical Hunters ha individuato i ruoli più richiesti dalle aziende italiane nel 2014: sono i **buyer**, specialisti degli acquisti, i **proposal**, tecnici addetti alla formulazione di offerte commerciali in ambito industriale e gli **ingegneri di processo**, che curano i processi produttivi industriali. Gli stipendi di queste figure possono

arrivare fino a 70mila euro lordi annui.

"Sono posizioni in rapida evoluzione - spiega **Matteo Columbo**, senior manager di Technical Hunters - che richiedono una solida formazione tecnica, abbinata alla conoscenza delle lingue e a una buona propensione alle relazioni interpersonali, con stipendi che partono dai 35-40 mila euro lordi annui".

Il buyer è un professionista tecnico che si occupa di controllare e coordinare le attività del processo di acquisto e di approvvigionamento all'interno dell'azienda, gestendo il budget a sua disposizione. "È una figura difficile da trovare poiché è molto cambiata negli ultimi anni - dice Columbo -. Oggi, oltre alle competenze tecniche, il Buyer deve conoscere una o più lingue, deve essere disponibile a viaggiare e avere ottime capacità relazionali e di comunicazione, fondamentali soprattutto per la gestione dei rapporti coi fornitori". Per questa professione viene richiesto un percorso di laurea tecnico o economico, mentre le retribuzioni spaziano dai 40mila ai 60mila euro lordi annui, a seconda dell'esperienza.

Il proposal è colui che predispone le offerte contrattuali nelle grandi aziende di stampo tecnico/ingegneristico/industriale, dove il prodotto è venduto su commessa ed è, pertanto, necessaria una figura di stampo tecnico, competente e in grado di strutturare preventivi *ad hoc*. "La richiesta di questo profilo è in forte crescita a causa dell'inasprimento della concorrenza - precisa il manager di Technical Hunters - ma le aziende faticano a reperire questi professionisti, che hanno alti tassi di fidelizzazione e difficilmente cambiano datore di lavoro". Il proposal deve avere un background e una formazione di stampo tecnico-ingegneristico, con un'ottima conoscenza della lingua inglese e può guadagnare dai 35mila ai 55mila euro lordi annui, a seconda dell'esperienza maturata.

L'ingegnere di processo, infine, si occupa del processo produttivo di un impianto industriale. "In questo caso - prosegue Columbo - la difficoltà sta nella estrema specializzazione, infatti occorre trovare la persona che conosca esattamente il processo produttivo del quale si dovrà occupare, mentre i settori e gli impianti sono numerosissimi, dal petrolifero all'elettrico, dal chimico al farmaceutico e così via". Il trattamento economico e l'inquadramento di questa figura possono essere estremamente vari, a seconda degli anni di esperienza maturati e dalla complessità del processo produttivo coinvolto. Un impiegato può guadagnare dai 35mila ai 40mila euro l'anno, mentre un dirigente può arrivare a 70mila euro.

© riproduzione riservata

LAVORO - Ricerca: Columbo (Technical Hunters), i profili tecnici introvabili per le aziende italiane



 [Tweet me!](#)
[News](#)



Nonostante il tasso di disoccupazione resti elevato, le aziende italiane faticano a reperire il personale tecnico necessario. In particolare, la società italiana di headhunting Technical Hunters, leader nella ricerca e selezione di personale specializzato, ha individuato i tre ruoli più richiesti dalle aziende italiane nel 2014: sono i Buyer, specialisti degli acquisti, gli Ingegneri di processo, che curano i processi produttivi industriali e i Proposal, tecnici addetti alla formulazione di offerte commerciali in ambito industriale. Gli stipendi di queste figure possono arrivare fino a 70 mila euro lordi annui. "Sono posizioni in rapida evoluzione che richiedono una solida formazione tecnica, abbinata alla conoscenza delle lingue e a una buona propensione alle relazioni interpersonali - spiega **Matteo Columbo, senior manager di Technical Hunters** - con stipendi che partono dai 35-40 mila euro lordi annui".



Il "Buyer" è un professionista tecnico che si occupa di controllare e coordinare le attività del processo di acquisto e di approvvigionamento all'interno dell'azienda, gestendo il budget a sua disposizione. "E' una figura difficile da trovare poiché è molto cambiata negli ultimi anni - dice Columbo - Oggi, oltre alle competenze tecniche, il Buyer deve conoscere una o più lingue, deve essere disponibile a viaggiare e avere ottime capacità relazionali e di comunicazione, fondamentali soprattutto per la gestione dei rapporti coi fornitori". Per questa professione viene richiesto un percorso di laurea tecnico o economico, mentre le retribuzioni spaziano dai 40 mila ai 60 mila euro lordi annui, a seconda dell'esperienza.

Il "Proposal" è colui che predisporre le offerte contrattuali nelle grandi aziende di stampo tecnico/ingegneristico/industriale, dove il prodotto è venduto su commessa ed è, pertanto, necessaria una figura di stampo tecnico, competente e in grado di strutturare preventivi ad hoc. "La richiesta di questo profilo è in forte crescita a causa dell'inasprimento della concorrenza", precisa il manager di Technical Hunters, "ma le aziende faticano a reperire questi professionisti, che hanno alti tassi di fidelizzazione e difficilmente cambiano datore di lavoro". Il Proposal deve avere un background e una formazione di stampo tecnico-ingegneristico, con un'ottima conoscenza della lingua inglese e può guadagnare dai 35 mila ai 55 mila euro lordi annui, a seconda dell'esperienza maturata.

L'Ingegnere di processo, infine, si occupa del processo produttivo di un impianto industriale. "In questo caso, la difficoltà sta nella estrema specializzazione", prosegue Columbo: "infatti occorre trovare la persona che conosca esattamente il processo produttivo del quale si dovrà occupare, mentre i settori e gli impianti sono numerosissimi, dal petrolifero all'elettrico, dal chimico al farmaceutico e così via".

Il trattamento economico e l'inquadramento di questa figura possono essere estremamente vari, a seconda degli anni di esperienza maturati e dalla complessità del processo produttivo coinvolto. Un impiegato può guadagnare dai 35 mila ai 40 mila euro l'anno,

mentre un dirigente può arrivare a 70 mila euro.

| <i>Ruolo</i> | <i>Formazione</i> | <i>Skills personali</i> |
|------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|
| Buyer | Laurea Economia | Conoscenza delle lingue |
| | Laurea Ingegneria | Disponibilità a viaggiare |
| | | Capacità di trattativa economica |
| | | Capacità di relazione |
| Ingegnere di Processo | Laurea Ingegneria chimica o meccanica | Profonda competenza tecnica |
| | | Conoscenza della lingua inglese |
| Proposal | Laurea Economia | Conoscenza delle lingue |
| | Laurea Ingegneria | Disponibilità a viaggiare |
| | | Competenza tecnica |

Fonte Technical Hunters 2014

Technical Hunters, società di headhunting leader nella ricerca e selezione di personale specializzato, offre alle aziende soluzioni innovative e personalizzate per il reclutamento dei migliori talenti nell'ambito del middle e del top management in diversi settori: Engineering&Construction, Operation&Manufacturing, Information Technology e Digital, Healthcare&Pharma, Finance, Legal, Marketing&Communication e Technical Sales e Retail. La società occupa 30 consulenti e opera a livello nazionale e internazionale.

Mi piace Di' che ti piace prima di tutti i tuoi amici.



Proposal e Buyer i profili più ricercati

02/12/2014

ROMA Nonostante il tasso di disoccupazione resti elevato, le aziende italiane faticano a reperire il personale tecnico.

In particolare, la società Technical Hunters, specializzata nella ricerca e selezione di personale specializzato, ha individuato i tre ruoli più richiesti dalle aziende italiane nel 2014: sono i Buyer, specialisti degli acquisti, gli Ingegneri di processo, che curano i processi produttivi industriali e i Proposal, tecnici addetti alla formulazione di offerte commerciali in ambito industriale. Gli stipendi di queste figure possono arrivare fino a 70 mila euro lordi annui.

«Sono posizioni in rapida evoluzione che richiedono una solida formazione tecnica, abbinata alla conoscenza delle lingue e a una buona propensione alle relazioni interpersonali», spiega Matteo Columbo, Senior manager di Technical Hunters, «con stipendi che partono dai 35-40 mila euro lordi annui».

In particolare il “Buyer” è un professionista che si occupa di controllare e coordinare le attività del processo di acquisto e di approvvigionamento all'interno dell'azienda, gestendo il budget a sua disposizione. Per questa professione viene richiesto un percorso di laurea tecnico o economico, mentre le retribuzioni spaziano dai 40 mila ai 60 mila euro lordi annui. Il “Proposal” è invece colui che predispose le offerte contrattuali nelle grandi aziende, dove il prodotto è venduto su commessa ed è, pertanto, necessaria una figura in grado di strutturare preventivi ad hoc. Il Proposal può guadagnare fino a 55 mila euro lordi annui.



Proposal e Buyer i profili più ricercati

02/12/2014



ROMA Nonostante il tasso di disoccupazione resti elevato, le aziende italiane faticano a reperire il personale tecnico.

In particolare, la società Technical Hunters, specializzata nella ricerca e selezione di personale specializzato, ha individuato i tre ruoli più richiesti dalle aziende italiane nel 2014: sono i Buyer, specialisti degli acquisti, gli Ingegneri di processo, che curano i processi produttivi industriali e i Proposal, tecnici addetti alla formulazione di offerte commerciali in ambito industriale. Gli stipendi di queste figure possono arrivare fino a 70 mila euro lordi annui.

«Sono posizioni in rapida evoluzione che richiedono una solida formazione tecnica, abbinata alla conoscenza delle lingue e a una buona propensione alle relazioni interpersonali», spiega Matteo Columbo, Senior manager di Technical Hunters, «con stipendi che partono dai 35-40 mila euro lordi annui».

In particolare il “Buyer” è un professionista che si occupa di controllare e coordinare le attività del processo di acquisto e di approvvigionamento all'interno dell'azienda, gestendo il budget a sua disposizione. Per questa professione viene richiesto un percorso di laurea tecnico o economico, mentre le retribuzioni spaziano dai 40 mila ai 60 mila euro lordi annui. Il “Proposal” è invece colui che predispone le offerte contrattuali nelle grandi aziende, dove il prodotto è venduto su commessa ed è, pertanto, necessaria una figura in grado di strutturare preventivi ad hoc. Il Proposal può guadagnare fino a 55 mila euro lordi annui.

03 dicembre 2014 S. Francesco Saverio

[Commenti](#) | [Lettere al direttore](#) | [Chiesa](#) | [Vita](#) | [Famiglia](#) | [Rubriche](#) | [Dossier](#) | [Mondo](#)
[Cronaca](#) | [Politica](#) | [Cultura](#) | [Economia](#) | [Spettacoli](#) | [Sport](#) | [Scienza&Tecnologia](#) | [Video](#)[Avvenire Home Page](#) > [Lavoro](#) > [Professioni](#) > [Buyer, proposal e ingegneri di processo](#)

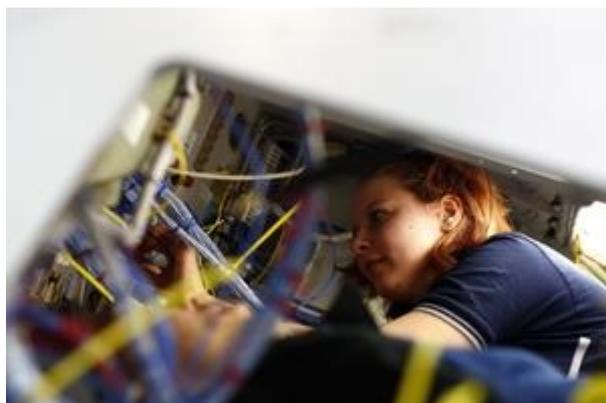
Professioni

2 dicembre 2014



Technical Hunters

Buyer, proposal e ingegneri di processo



Nonostante il tasso di disoccupazione resti elevato le aziende italiane faticano a reperire il personale tecnico necessario. In particolare, la società italiana di headhunting Technical Hunters ha individuato i ruoli più richiesti dalle aziende italiane nel 2014: sono i **buyer**, specialisti degli acquisti, i **proposal**, tecnici addetti alla formulazione di offerte commerciali in ambito industriale e gli **ingegneri di processo**, che curano i processi produttivi industriali. Gli stipendi di queste figure possono

arrivare fino a 70mila euro lordi annui.

"Sono posizioni in rapida evoluzione - spiega **Matteo Columbo**, senior manager di Technical Hunters - che richiedono una solida formazione tecnica, abbinata alla conoscenza delle lingue e a una buona propensione alle relazioni interpersonali, con stipendi che partono dai 35-40 mila euro lordi annui".

Il buyer è un professionista tecnico che si occupa di controllare e coordinare le attività del processo di acquisto e di approvvigionamento all'interno dell'azienda, gestendo il budget a sua disposizione. "È una figura difficile da trovare poiché è molto cambiata negli ultimi anni - dice Columbo -. Oggi, oltre alle competenze tecniche, il Buyer deve conoscere una o più lingue, deve essere disponibile a viaggiare e avere ottime capacità relazionali e di comunicazione, fondamentali soprattutto per la gestione dei rapporti coi fornitori". Per questa professione viene richiesto un percorso di laurea tecnico o economico, mentre le retribuzioni spaziano dai 40mila ai 60mila euro lordi annui, a seconda dell'esperienza.

Il proposal è colui che predispone le offerte contrattuali nelle grandi aziende di stampo tecnico/ingegneristico/industriale, dove il prodotto è venduto su commessa ed è, pertanto, necessaria una figura di stampo tecnico, competente e in grado di strutturare preventivi *ad hoc*. "La richiesta di questo profilo è in forte crescita a causa dell'inasprimento della concorrenza - precisa il manager di Technical Hunters - ma le aziende faticano a reperire questi professionisti, che hanno alti tassi di fidelizzazione e difficilmente cambiano datore di lavoro". Il proposal deve avere un background e una formazione di stampo tecnico-ingegneristico, con un'ottima conoscenza della lingua inglese e può guadagnare dai 35mila ai 55mila euro lordi annui, a seconda dell'esperienza maturata.

L'ingegnere di processo, infine, si occupa del processo produttivo di un impianto industriale. "In questo caso - prosegue Columbo - la difficoltà sta nella estrema specializzazione, infatti occorre trovare la persona che conosca esattamente il processo produttivo del quale si dovrà occupare, mentre i settori e gli impianti sono numerosissimi, dal petrolifero all'elettrico, dal chimico al farmaceutico e così via". Il trattamento economico e l'inquadramento di questa figura possono essere estremamente vari, a seconda degli anni di esperienza maturati e dalla complessità del processo produttivo coinvolto. Un impiegato può guadagnare dai 35mila ai 40mila euro l'anno, mentre un dirigente può arrivare a 70mila euro.

© riproduzione riservata

LAVORO - Ricerca: Columbo (Technical Hunters), i profili tecnici introvabili per le aziende italiane



 [Tweet me!](#)
[News](#)



Nonostante il tasso di disoccupazione resti elevato, le aziende italiane faticano a reperire il personale tecnico necessario. In particolare, la società italiana di headhunting Technical Hunters, leader nella ricerca e selezione di personale specializzato, ha individuato i tre ruoli più richiesti dalle aziende italiane nel 2014: sono i Buyer, specialisti degli acquisti, gli Ingegneri di processo, che curano i processi produttivi industriali e i Proposal, tecnici addetti alla formulazione di offerte commerciali in ambito industriale. Gli stipendi di queste figure possono arrivare fino a 70 mila euro lordi annui. "Sono posizioni in rapida evoluzione che richiedono una solida formazione tecnica, abbinata alla conoscenza delle lingue e a una buona propensione alle relazioni interpersonali - spiega **Matteo Columbo, senior manager di Technical Hunters** - con stipendi che partono dai 35-40 mila euro lordi annui".



Il "Buyer" è un professionista tecnico che si occupa di controllare e coordinare le attività del processo di acquisto e di approvvigionamento all'interno dell'azienda, gestendo il budget a sua disposizione. "E' una figura difficile da trovare poiché è molto cambiata negli ultimi anni - dice Columbo - Oggi, oltre alle competenze tecniche, il Buyer deve conoscere una o più lingue, deve essere disponibile a viaggiare e avere ottime capacità relazionali e di comunicazione, fondamentali soprattutto per la gestione dei rapporti coi fornitori". Per questa professione viene richiesto un percorso di laurea tecnico o economico, mentre le retribuzioni spaziano dai 40 mila ai 60 mila euro lordi annui, a seconda dell'esperienza.

Il "Proposal" è colui che predisporre le offerte contrattuali nelle grandi aziende di stampo tecnico/ingegneristico/industriale, dove il prodotto è venduto su commessa ed è, pertanto, necessaria una figura di stampo tecnico, competente e in grado di strutturare preventivi ad hoc. "La richiesta di questo profilo è in forte crescita a causa dell'inasprimento della concorrenza", precisa il manager di Technical Hunters, "ma le aziende faticano a reperire questi professionisti, che hanno alti tassi di fidelizzazione e difficilmente cambiano datore di lavoro". Il Proposal deve avere un background e una formazione di stampo tecnico-ingegneristico, con un'ottima conoscenza della lingua inglese e può guadagnare dai 35 mila ai 55 mila euro lordi annui, a seconda dell'esperienza maturata.

L'Ingegnere di processo, infine, si occupa del processo produttivo di un impianto industriale. "In questo caso, la difficoltà sta nella estrema specializzazione", prosegue Columbo: "infatti occorre trovare la persona che conosca esattamente il processo produttivo del quale si dovrà occupare, mentre i settori e gli impianti sono numerosissimi, dal petrolifero all'elettrico, dal chimico al farmaceutico e così via".

Il trattamento economico e l'inquadramento di questa figura possono essere estremamente vari, a seconda degli anni di esperienza maturati e dalla complessità del processo produttivo coinvolto. Un impiegato può guadagnare dai 35 mila ai 40 mila euro l'anno,

mentre un dirigente può arrivare a 70 mila euro.

| <i>Ruolo</i> | <i>Formazione</i> | <i>Skills personali</i> |
|------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|
| Buyer | Laurea Economia | Conoscenza delle lingue |
| | Laurea Ingegneria | Disponibilità a viaggiare |
| | | Capacità di trattativa economica |
| | | Capacità di relazione |
| Ingegnere di Processo | Laurea Ingegneria chimica o meccanica | Profonda competenza tecnica |
| | | Conoscenza della lingua inglese |
| Proposal | Laurea Economia | Conoscenza delle lingue |
| | Laurea Ingegneria | Disponibilità a viaggiare |
| | | Competenza tecnica |

Fonte Technical Hunters 2014

Technical Hunters, società di headhunting leader nella ricerca e selezione di personale specializzato, offre alle aziende soluzioni innovative e personalizzate per il reclutamento dei migliori talenti nell'ambito del middle e del top management in diversi settori: Engineering&Construction, Operation&Manufacturing, Information Technology e Digital, Healthcare&Pharma, Finance, Legal, Marketing&Communication e Technical Sales e Retail. La società occupa 30 consulenti e opera a livello nazionale e internazionale.

Mi piace Di' che ti piace prima di tutti i tuoi amici.



Proposal e Buyer i profili più ricercati

02/12/2014

ROMA Nonostante il tasso di disoccupazione resti elevato, le aziende italiane faticano a reperire il personale tecnico.

In particolare, la società Technical Hunters, specializzata nella ricerca e selezione di personale specializzato, ha individuato i tre ruoli più richiesti dalle aziende italiane nel 2014: sono i Buyer, specialisti degli acquisti, gli Ingegneri di processo, che curano i processi produttivi industriali e i Proposal, tecnici addetti alla formulazione di offerte commerciali in ambito industriale. Gli stipendi di queste figure possono arrivare fino a 70 mila euro lordi annui.

«Sono posizioni in rapida evoluzione che richiedono una solida formazione tecnica, abbinata alla conoscenza delle lingue e a una buona propensione alle relazioni interpersonali», spiega Matteo Columbo, Senior manager di Technical Hunters, «con stipendi che partono dai 35-40 mila euro lordi annui».

In particolare il “Buyer” è un professionista che si occupa di controllare e coordinare le attività del processo di acquisto e di approvvigionamento all'interno dell'azienda, gestendo il budget a sua disposizione. Per questa professione viene richiesto un percorso di laurea tecnico o economico, mentre le retribuzioni spaziano dai 40 mila ai 60 mila euro lordi annui. Il “Proposal” è invece colui che predispose le offerte contrattuali nelle grandi aziende, dove il prodotto è venduto su commessa ed è, pertanto, necessaria una figura in grado di strutturare preventivi ad hoc. Il Proposal può guadagnare fino a 55 mila euro lordi annui.