

Richiesta la specializzazione in meccanica. Lo stipendio medio annuo è di 60 mila euro

L'energy a caccia di ingegneri

Buone prospettive nella progettazione di impianti termici

Pagina a cura
DI ROBERT HASSAN

Buone prospettive di lavoro per ingegneri meccanici, preferibilmente con una specializzazione in campo energetico, e con un'esperienza consolidata di almeno 10 anni, in ambito di progettazione, qualità e testing delle apparecchiature per il condizionamento dell'aria. A queste figure è richiesta un'ottima conoscenza del software di simulazione dello scambio termico e un aggiornamento costante. Lo stipendio medio annuo è intorno ai 60 mila euro lordi.

«Il settore genera continuamente nuove opportunità di lavoro perché è in piena evoluzione», spiega Emanuele Franza, manager di Technical Hunters, società di head hunting. «I clienti finali e i distributori richiedono sempre più prodotti personalizzati, capaci di rispondere alle specificità dei diversi ambienti, siano essi ufficio, negozio o abitazioni private. Questo spiega anche perché non si tratta di un fenomeno temporaneo, legato all'estate, ma di una crescita stabile, che proseguirà nei prossimi anni. Le due principali tipologie professionali interessate dal fenomeno sono i thermodynamics manager e i conditioning sales engineer. Questi profili devono avere un background tecnico e mediamente almeno 5 anni di esperienza nel settore. Lo stipendio medio parte da 50 mila euro lordi annui, più eventuali bonus legati alle vendite», aggiunge Emanuele Franza.

Nel contesto di aziende manifatturiere e di processo, si assiste ad una crescita della domanda di progettisti funzionali, di automazione elettronica e nell'area della progettazione, sviluppo, stima e produzione di macchine ed impianti di ogni tipo.

Tenuto conto delle singole specializzazioni professionali, gli ingegneri nella progettazione di impianti sono dunque chiamati allo sviluppo, assicurazione della qualità, valutazioni e produzione. Nello svolgimento del proprio lavoro questa figura professionale deve tener conto naturalmente delle conoscenze tecniche e scientifiche, ma anche di altri aspetti legati alla produzione: leggi in materia, normative relative alla sicurezza e problematiche ecologiche.

Si occupa anche del coordinamento e del controllo di tutto il processo produttivo nei singoli reparti, esegue

L'identikit		
Settore in cui opera	Competenze	Retribuzione
Progettazione, qualità e testing delle apparecchiature per il condizionamento dell'aria	Ottima conoscenza dei software di simulazione dello scambio termico	Lo stipendio medio annuo è intorno ai 60 mila euro lordi

prove di funzionamento e di affidabilità e test sui materiali impiegati. A livello di senior si tratta di professioni ben retribuite, ben tutelate e che assicurano esperienze di lavoro stimolanti ed interessanti, ma purtroppo ancora molto di nicchia e poco conosciute. Per incentivare i candidati a intraprendere corsi di laurea in queste aree sarebbe necessario, fin dal liceo, dar loro più informazioni sul mercato del lavoro. Non tutti i settori sono in crisi e queste nicchie positive ne sono la dimostrazione: qui la disoccupazione è quasi nulla e ci sono prospettive di crescita professionale e personale altissime.

«E' stabile la domanda di ingegneri nella produzione, mentre emerge la richiesta di ingegneri per posizioni commerciali e tecnico-commerciali, soprattutto da parte di aziende che esportano i propri prodotti», osserva Pierpaolo Dalzocchio, partner di MidUp, brand di D&G, società di head hunting. «In generale gli ingegneri, tra i laureati, sono quelli che hanno risentito meno della crisi occupazionale. Il motivo è evidente: la polivalenza della loro preparazione li candida praticamente per tutti i settori, ovviamente in

posizioni diverse. Permane stabile, seppure non su una base numerica eclatante, la domanda da parte di società Ict e di consulenza di giovani ingegneri da inserire nell'ambito di progetti o di sviluppo software», aggiunge Pierpaolo Dalzocchio.

L'ingegnere nel settore Ict è dunque in primo luogo un progettista in grado di capire i problemi, dominarne la complessità, e costruire soluzioni appropriate in modo efficace. Il corso di studi in Ingegneria Informatica sviluppa l'attitudine a realizzare sistemi hardware e software che risolvono un vasto spettro di problemi nell'industria e nel settore dei servizi pubblici e privati, così come in contesti comuni di vita degli individui.

Le applicazioni dell'informatica sono in costante crescita, diversificazione, e diffusione. L'ingegnere Ict ha un profilo culturale ampio, caratterizzato un'approfondita competenza nell'informatica insieme a conoscenze di tecnologia dell'informazione in generale (automatizzazione, elettronica e telecomunicazioni), che lo rendono in grado di utilizzare tecnologie e metodi consolidati così come di affrontare problemi nuovi attraverso soluzioni innovative.

È proprio questa impostazione che distingue nettamente il laureato in Ingegneria Informatica dagli informatici di formazione non ingegneristica. La specifica e approfondita preparazione dell'ingegnere nel settore tecnologico lo rende uno dei professionisti più ricercati sul mercato del lavoro, offrendo possibilità di inserimento lavorativo in svariati settori di attività.

Gli sbocchi professionali vanno dallo sviluppo di sistemi informatici per l'azienda, all'automazione nei servizi e nell'industria, alle applicazioni multimediali (per la cultura, la didattica, l'intrattenimento), alla robotica, all'intelligenza artificiale, allo sviluppo di sistemi telematici.

L'ingegnere Ict opera sia presso le imprese produttrici e fornitrici di apparecchiature e sistemi informatici e robotici, sia in aziende che sviluppano o forniscono prodotti e servizi basati sull'informatica e sui contenuti digitali, sia infine presso organizzazioni private e pubbliche che utilizzano l'informatica per pianificare, progettare, gestire, decidere, produrre e amministrare.

La differenza principale tra le figure professionali degli ingegneri di I e di II livello risiede nella maggiore capacità dei laureati magistrali di affrontare problemi complessi che richiedono: una maggiore capacità di astrazione; una più significativa capacità di modellazione della realtà, anche attraverso strumenti formali; la maturità adeguata a integrare competenze e tecnologie diverse e sofisticate; la vocazione più decisa a ruoli manageriali.

—© Riproduzione riservata—

STRATEGIE DI LAVORO

Cambiare si può

Il trovarsi, da un giorno all'altro, nella condizione di cambiare lavoro e di doversi adeguare a offerte non sempre in linea con ciò che si credeva essere il proprio «destino» professionale è, oggi, una possibilità non così remota per molti. Si tratta di una situazione, anche dal punto di vista personale, decisamente non semplice, che pone di fronte a un'autentica «ristrutturazione» della propria carriera e a una revisione obbligatoria delle proprie competenze.

Spesso, il licenziamento scatena reazioni di frustrazione e la prima cosa da fare sarà il non lasciarsi sovrastare da emozioni negative di ansia nei confronti del futuro. Sarà, dunque, indispensabile il sapersi prendere il tempo adeguato per elaborare l'accaduto e per riflettere

su come organizzare la propria vita da lì in avanti. Lo strumento per eccellenza al quale si dovrà ricorrere è il curriculum vitae che, per i lavoratori non giovanissimi, con un lungo trascorso all'interno della stessa azienda, andrà rivisitato in tutte le sue parti, mettendo in risalto le qualità e la responsabilità ottenuta nel tempo, nonché le esperienze più significative. Per dirla in altre parole, dovremo far sì che la continuità lavorativa e la «fedeltà» alla precedente organizzazione di appartenenza diventino i cavalli di battaglia nel riproporsi sul mercato del lavoro, da sfruttare a proprio vantaggio.

Anche l'aspetto grafico e formale del curriculum avrà un suo «peso» nella valutazione: quindi, si dovranno co-

gliere suggerimenti e spunti, facilmente reperibili anche sul web, al fine di rendere il proprio portfolio, a tutti gli effetti, appetibile e interessante. Tuttavia, non si dovrà abusare di internet, affidandosi soltanto a tale strumento per la ricerca: la propria personalità e le sfaccettature della carriera potrebbero perdersi in una miriade di candidature spesso simili l'una all'altra.

Facciamoci conoscere di persona, entriamo nelle società di ricerca e selezione e/o aderiamo a un percorso di ricollocamento, in modo che la nostra professionalità e le competenze trasversali possano essere colte direttamente e apprezzate!

Angelo Boccatto
info@angeloboccatto.it

La liberalizzazione del mercato ha portato alla ribalta nuove figure professionali

L'energia punta sulle vendite

Aziende a caccia di sales account ed esperti marketing

Le figure ricercate

Ruolo	Mansioni	Retribuzione e competenze
Responsabile tecnico di divisione (gas o energia elettrica)	Gestisce i rapporti con i vari fornitori, attivando nuove forniture. Verifica consumi e costi energetici	Stipendio dai 70 mila agli 80 mila euro lordi l'anno e una formazione di tipo ingegneristico (ingegneria elettrica, meccanica o energetica), oltre ad almeno 8 anni di esperienza
Responsabile back office e customer care	Si occupa della gestione del contratto, dall'attivazione all'inserimento della pratica, e delle relazioni con i distributori	Dai 50 mila ai 60 mila euro annui lordi; ha una formazione solitamente di stampo economico e almeno 5 anni di esperienza
Buyer	Esperto nel settore acquisti/appalti	Può ambire a una retribuzione tra i 30/40 mila euro l'anno con almeno 3 anni di esperienza e formazione ingegneristica o economica

Pagina a cura
di ROBERT HASSAN

L'attuale scenario della disponibilità delle risorse energetiche e lo stato in cui versa l'ambiente pongono quotidianamente di fronte alla necessità di ripensare ai modelli di produzione e consumo per garantire la sostenibilità dello sviluppo. Di pari passo anche le mansioni e le competenze delle figure professionali del settore energy stanno cambiando. Crescono infatti le richieste dei ruoli commerciali, come il sales account, e quelli tecnici tra cui il responsabile tecnico di divisione, il responsabile back office e customer care e il buyer. La maggior parte delle opportunità riguardano figure di sales account. Si tratta più spesso di dipendenti, ma talvolta anche di agenti monomandatari, con uno stipendio medio annuo tra i 35 mila e i 45 mila euro lordo, oltre a una retribuzione variabile correlata al raggiungimento di obiettivi di vendita e a tutti i benefit tipici del ruolo (auto, cellulare, pc e tablet per concludere la vendita in tempo reale presso il cliente). Per queste figure non è richiesta una laurea, ma almeno cinque anni di esperienza sul campo, a meno che non si opti per ruoli appena usciti da scuola e da formare. Quanto all'ambito tecnico, tra i profili più richiesti rientrano il responsabile tecnico di divisione (gas o energia elettrica) e il responsabile back office e customer care. Il primo gestisce i rapporti con i vari fornitori, attivando nuove forniture, e verifica consumi e costi energetici. Percepisce uno stipendio dai 70 mila agli 80 mila euro lordi annui e ha una formazione di

tipo ingegneristico (ingegneria elettrica, meccanica o energetica), oltre ad almeno otto anni di esperienza. Il responsabile back office e customer care invece si occupa della gestione del contratto, dall'attivazione all'inserimento della pratica, e delle relazioni con i distributori. Questa figura può guadagnare in media dai 50 mila ai 60 mila euro lordi annui; ha una formazione solitamente di stampo economico e almeno cinque anni di esperienza. Infine, il buyer, esperto nel settore acquisti/appalti, può ambire a una retribuzione tra i 30/40 mila euro l'anno con almeno tre anni di esperienza e formazione ingegneristica o economica.

«La liberalizzazione del mercato dell'energia ha creato diverse opportunità, permettendo la nascita di imprese di piccole e medie dimensioni in grado di fornire energia soprattutto a privati e pmi», osserva

Emanuele Franza, senior manager di Technical Hunters, società di head hunting. «In questo contesto, i professionisti, già impiegati presso grandi produttori di energia, vedono con favore la possibilità di ricoprire ruoli di maggiore responsabilità in realtà più snelle. Le aziende che ricercano questo tipo di personale sono presenti sia a livello nazionale sia locale e acquistano energia da grandi produttori per rivenderla agli utenti finali», aggiunge Franza, «occupandosi di tutte le attività legate al servizio a esclusione del dispacciamento, che rimane in capo ai grandi produttori/distributori».

Buone prospettive anche per il settore marketing. «Nel corso degli ultimi anni il settore energy and utilities è diventato molto competitivo», spiega Anna Zinola, docente di psicologia del marketing all'università di Pavia. «Per questo oggi le figure marketing svolgono

Ricercati professionisti di politiche ambientali

Un altro professionista richiesto nel settore energy è il responsabile che definisce la politica e la strategia energetica di un'azienda e che realizza le iniziative per la riduzione dell'impatto ambientale. Segue tutti gli studi relativi alla stima dei consumi termici e si occupa dello sviluppo e della gestione delle attività relative al risparmio energetico e alla sicurezza degli impianti termici. Questo professionista è chiamato quindi a definire le azioni, gli interventi e le procedure per promuovere l'uso razionale dell'energia, la predisposizione dei bilanci energetici e la disponibilità di dati energetici oggetto di eventuali richieste da parte dell'autorità, anche a fronte di benefici di legge ottenuti dall'azienda. La sua retribuzione annua lorda, con un minimo di cinque anni di esperienza, si aggira intorno a 40 mila euro lordi annui. Una posizione junior, in affiancamento ad una figura con maggiore esperienza, può essere ricoperta da un neolaureato in ingegneria energetica o meccanica, con uno stipendio tra i 20 mila e i 25 mila euro lordi annui. Per una posizione senior viene normalmente richiesta un'esperienza pluriennale tecnico-professionale specifica, un'esperienza di studi di fattibilità e di progettazione dei sistemi per la produzione e per l'utilizzo dell'energia e una buona conoscenza delle tecnologie tipiche dell'area di gestione dell'energia. Inoltre, sono richieste capacità organizzative e decisionali, disponibilità per il lavoro di squadra e capacità di comunicazione. Gli sbocchi professionali sono diversificati a seconda dell'indirizzo di studio: dall'ambiente alla difesa del suolo, dalle georisorse e geotecnologie alla pianificazione e gestione territoriale. È un ruolo che deve saper coniugare conoscenze ecologiche con competenze di carattere economico, legale e tecnologico. Opera nel campo dello sviluppo di tecnologie denominate «pulite»; deve saper misurare e analizzare gli agenti inquinanti nell'ecosistema, studiare il trattamento e la gestione dell'acqua, il riciclaggio dei rifiuti, la protezione dei siti naturali e pianificare gli spazi verdi. Deve inoltre tenersi costantemente aggiornato in materia di normative sulla protezione della natura, del paesaggio e dell'ambiente. Con il tempo, grazie al veloce accelerare della ricerca tecnologica e al sempre crescente interesse dell'Unione Europea nei confronti delle tematiche ambientali, questa figura acquisirà dunque sempre più importanza.

un ruolo fondamentale nel processo di definizione e di comunicazione del posizionamento dell'azienda. Si tratta di professionisti che uniscono competenze di tipo tecnico, per esempio nel campo delle normative, con la padronanza delle tecniche di marketing. Hanno, inoltre, un'approfondi-

ta conoscenza degli strumenti digitali impiegati in ambito B2B. Ovviamente le caratteristiche e le mansioni del profilo possono cambiare in maniera significativa in funzione dei mercati in cui opera e del tipo di clienti con cui si interfaccia, per esempio grandi gruppi oppure pmi», conclude Zinola.

STRATEGIE DI LAVORO

Comunicare operativamente

Operativamente, quali sono le attività essenziali per una buona promozione di un servizio?

Paolo, Milano

Innanzitutto, andranno individuate alcune procedure da seguire in maniera sistematica. In primo luogo, dovranno essere curati i contatti sia con i propri referenti istituzionali e tecnici, in funzione della criticità o della rilevanza di un particolare evento da «lanciare», sia con i colleghi e i collaboratori, in modo da garantire un costante scambio di informazioni e da prevenire eventuali problematiche. A tal fine, l'organizzare riunioni periodiche con lo scopo di valutare insieme lo stato di avanzamento di una campagna promo-

zionale o di un progetto di comunicazione sarà un'ottima strategia. Agli incontri dovrà seguire un dettagliato resoconto delle attività svolte e delle decisioni prese, così da diffondere a tutti le strategie e i programmi di interesse comune.

La realizzazione di eventi sul territorio, mirati a far conoscere e promuovere uno o più servizi sarà utile soprattutto per presentare alla comunità locale le opportunità offerte dall'organizzazione promotrice e i relativi vantaggi per i possibili fruitori. I momenti di informazione e socializzazione andranno debitamente programmati e progettati con caratteristiche diverse in funzione dei destinatari (scuole, centri commerciali, luoghi di aggregazione culturale ecc.). Un adeguato piano di comunicazio-

ne dovrà partire da una serie di domande chiave e il saper rispondere alle stesse risulterà indispensabile ai fini del successo della campagna promozionale. Ci si dovrà chiedere, ad esempio, quali siano gli obiettivi da raggiungere mediante la propria comunicazione e a quali destinatari ci si voglia rivolgere; dovrà essere messo in luce il «cosa» comunicare, ma anche il «come» farlo, ovvero gli strumenti e i luoghi preferenziali per «centrare» il proprio bersaglio. Infine, dovranno essere messe in discussione e decise le scadenze della comunicazione, la periodicità con la quale trasmettere notizie e la sequenza di informazioni da fornire al pubblico di riferimento.

Angelo Boccato
info@angeloboccato.it

Technical Hunters, +30% richieste commerciali e tecnici energetici



14/03/2016

In crescita nel settore energia la richiesta di profili commerciali, come il Sales account, e di profili tecnici, tra cui il responsabile tecnico di divisione, il responsabile back office e customer care e il buyer. Secondo Technical Hunters, società italiana di head hunting, si è registrato un aumento di domande del 30% negli ultimi due anni in questo ambito e il trend sembra confermarsi anche per il 2016.

“La liberalizzazione del mercato dell’energia ha creato diverse opportunità, permettendo la nascita di imprese di piccole e medie dimensioni - dice Emanuele Franza, senior manager di Technical Hunters - in grado di fornire energia soprattutto a privati e Pmi. In questo contesto, i professionisti, già impiegati presso grandi produttori di energia, vedono con favore la possibilità di ricoprire ruoli di maggiore responsabilità in realtà più snelle”.

La maggior parte delle opportunità riguarda figure di Sales account. Si tratta più spesso di dipendenti, ma talvolta anche di agenti monomandatari, dislocati in diverse zone d’Italia, a seconda delle necessità delle aziende. Lo stipendio medio annuo è tra i 35 mila e i 45 mila euro lordo, oltre a una retribuzione variabile correlata al raggiungimento di obiettivi di vendita e a tutti i benefit tipici del ruolo (auto, cellulare, pc e tablet per concludere la vendita in tempo reale presso il cliente). Per queste figure non è richiesta una laurea, ma almeno 5 anni di esperienza sul campo a meno che non si opti per ragazzi appena usciti da scuola e da formare.

Quanto all’ambito tecnico, i profili più richiesti sono il responsabile tecnico di divisione (gas o energia elettrica) che gestisce i rapporti con i vari fornitori, attivando nuove forniture, e che verifica consumi e costi energetici, con uno stipendio dai 70 mila agli 80 mila euro lordi l’anno e una formazione di tipo ingegneristico (ingegneria elettrica, meccanica o energetica), oltre ad almeno 8 anni di esperienza.

Il responsabile back office e customer care che si occupa della gestione del contratto, dall’attivazione all’inserimento della pratica, e delle relazioni con i distributori. Questa figura può guadagnare in media dai 50 mila ai 60 mila euro l’anno, ha una formazione solitamente di stampo economico e almeno 5 anni di esperienza. Infine, il buyer, esperto

nel settore acquisti/appalti, può ambire a una retribuzione tra i 30/40 mila euro l'anno con almeno 3 anni di esperienza e formazione ingegneristica o economica.

“Le aziende che ricercano questo tipo di personale - spiega Franza - sono presenti sia a livello nazionale sia locale e acquistano energia da grandi produttori per rivenderla agli utenti finali, occupandosi di tutte le attività legate al servizio (approvvigionamento, preventivazione, fatturazione, attivazioni/disattivazioni, pricing e customer care) a esclusione del dispacciamento, che rimane in capo ai grandi produttori/distributori”.



Technical Hunters, +30% richieste commerciali e tecnici energetici



14/03/2016

In crescita nel settore energia la richiesta di profili commerciali, come il Sales account, e di profili tecnici, tra cui il responsabile tecnico di divisione, il responsabile back office e customer care e il buyer. Secondo Technical Hunters, società italiana di head hunting, si è registrato un aumento di domande del 30% negli ultimi due anni in questo ambito e il trend sembra confermarsi anche per il 2016.

“La liberalizzazione del mercato dell’energia ha creato diverse opportunità, permettendo la nascita di imprese di piccole e medie dimensioni - dice Emanuele Franza, senior manager di Technical Hunters - in grado di fornire energia soprattutto a privati e Pmi. In questo contesto, i professionisti, già impiegati presso grandi produttori di energia, vedono con favore la possibilità di ricoprire ruoli di maggiore responsabilità in realtà più snelle”.

La maggior parte delle opportunità riguarda figure di Sales account. Si tratta più spesso di dipendenti, ma talvolta anche di agenti monomandatari, dislocati in diverse zone d’Italia, a seconda delle necessità delle aziende. Lo stipendio medio annuo è tra i 35 mila e i 45 mila euro lordo, oltre a una retribuzione variabile correlata al raggiungimento di obiettivi di vendita e a tutti i benefit tipici del ruolo (auto, cellulare, pc e tablet per concludere la vendita in tempo reale presso il cliente). Per queste figure non è richiesta una laurea, ma almeno 5 anni di esperienza sul campo a meno che non si opti per ragazzi appena usciti da scuola e da formare.

Quanto all’ambito tecnico, i profili più richiesti sono il responsabile tecnico di divisione (gas o energia elettrica) che gestisce i rapporti con i vari fornitori, attivando nuove forniture, e che verifica consumi e costi energetici, con uno stipendio dai 70 mila agli 80 mila euro lordi l’anno e una formazione di tipo ingegneristico (ingegneria elettrica, meccanica o energetica), oltre ad almeno 8 anni di esperienza.

Il responsabile back office e customer care che si occupa della gestione del contratto, dall’attivazione all’inserimento della pratica, e delle relazioni con i distributori. Questa figura può guadagnare in media dai 50 mila ai 60 mila euro l’anno, ha una formazione solitamente di stampo economico e almeno 5 anni di esperienza. Infine, il buyer, esperto

nel settore acquisti/appalti, può ambire a una retribuzione tra i 30/40 mila euro l'anno con almeno 3 anni di esperienza e formazione ingegneristica o economica.

“Le aziende che ricercano questo tipo di personale - spiega Franza - sono presenti sia a livello nazionale sia locale e acquistano energia da grandi produttori per rivenderla agli utenti finali, occupandosi di tutte le attività legate al servizio (approvvigionamento, preventivazione, fatturazione, attivazioni/disattivazioni, pricing e customer care) a esclusione del dispacciamento, che rimane in capo ai grandi produttori/distributori”.

ArezzoWeb

Technical Hunters, +30% richieste commerciali e tecnici energetici

14/03/2016

In crescita nel settore energia la richiesta di profili commerciali, come il Sales account, e di profili tecnici, tra cui il responsabile tecnico di divisione, il responsabile back office e customer care e il buyer. Secondo Technical Hunters, società italiana di head hunting, si è registrato un aumento di domande del 30% negli ultimi due anni in questo ambito e il trend sembra confermarsi anche per il 2016.

“La liberalizzazione del mercato dell’energia ha creato diverse opportunità, permettendo la nascita di imprese di piccole e medie dimensioni - dice Emanuele Franza, senior manager di Technical Hunters - in grado di fornire energia soprattutto a privati e Pmi. In questo contesto, i professionisti, già impiegati presso grandi produttori di energia, vedono con favore la possibilità di ricoprire ruoli di maggiore responsabilità in realtà più snelle”.

La maggior parte delle opportunità riguarda figure di Sales account. Si tratta più spesso di dipendenti, ma talvolta anche di agenti monomandatari, dislocati in diverse zone d’Italia, a seconda delle necessità delle aziende. Lo stipendio medio annuo è tra i 35 mila e i 45 mila euro lordo, oltre a una retribuzione variabile correlata al raggiungimento di obiettivi di vendita e a tutti i benefit tipici del ruolo (auto, cellulare, pc e tablet per concludere la vendita in tempo reale presso il cliente). Per queste figure non è richiesta una laurea, ma almeno 5 anni di esperienza sul campo a meno che non si opti per ragazzi appena usciti da scuola e da formare.

Quanto all’ambito tecnico, i profili più richiesti sono il responsabile tecnico di divisione (gas o energia elettrica) che gestisce i rapporti con i vari fornitori, attivando nuove forniture, e che verifica consumi e costi energetici, con uno stipendio dai 70 mila agli 80 mila euro lordi l’anno e una formazione di tipo ingegneristico (ingegneria elettrica, meccanica o energetica), oltre ad almeno 8 anni di esperienza.

Il responsabile back office e customer care che si occupa della gestione del contratto, dall’attivazione all’inserimento della pratica, e delle relazioni con i distributori. Questa figura può guadagnare in media dai 50 mila ai 60 mila euro l’anno, ha una formazione solitamente di stampo economico e almeno 5 anni di esperienza. Infine, il buyer, esperto nel settore acquisti/appalti, può ambire a una retribuzione tra i 30/40 mila euro l’anno con almeno 3 anni di esperienza e formazione ingegneristica o economica.

“Le aziende che ricercano questo tipo di personale - spiega Franza - sono presenti sia a livello nazionale sia locale e acquistano energia da grandi produttori per rivenderla agli utenti finali, occupandosi di tutte le attività legate al servizio (approvvigionamento, preventivazione, fatturazione, attivazioni/disattivazioni, pricing e customer care) a esclusione del dispacciamento, che rimane in capo ai grandi produttori/distributori”.

Aumentano le richieste di agenti commerciali e tecnici energetici

11 marzo 2016

In crescita nel settore energia la richiesta di profili commerciali, come il sales account e di profili tecnici tra cui il responsabile tecnico di divisione, il responsabile back office e customer care e il buyer. Secondo Technical Hunters, società italiana di head hunting, si è registrato un aumento di domande del 30% negli ultimi due anni in questo ambito e il trend sembra confermarsi anche per il 2016.

“La liberalizzazione del mercato dell’energia ha creato diverse opportunità, permettendo la nascita di imprese di piccole e medie dimensioni in grado di fornire energia soprattutto a privati e Pmi - dice Emanuele Franza, senior manager di Technical Hunters -. In questo contesto, i professionisti, già impiegati presso grandi produttori di energia, vedono con favore la possibilità di ricoprire ruoli di maggiore responsabilità in realtà più snelle”.

La maggior parte delle opportunità riguardano figure di sales account. Si tratta più spesso di dipendenti, ma talvolta anche di agenti monomandatari, dislocati in diverse zone d’Italia, a seconda delle necessità delle aziende, con uno stipendio medio annuo tra i 35mila e i 45mila euro lordo, oltre a una retribuzione variabile correlata al raggiungimento di obiettivi di vendita e a tutti i benefit tipici del ruolo (auto, cellulare, pc e tablet per concludere la vendita in tempo reale presso il cliente). Per queste figure non è richiesta una laurea, ma almeno cinque anni di esperienza sul campo a meno che non si opti per ragazzi appena usciti da scuola e da formare.

Quanto all’ambito tecnico, i profili più richiesti sono il responsabile tecnico di divisione (gas o energia elettrica) che gestisce i rapporti con i vari fornitori, attivando nuove forniture, e che verifica consumi e costi energetici, con uno stipendio dai 70mila agli 80mila euro lordi l’anno e una formazione di tipo ingegneristico (ingegneria elettrica, meccanica o energetica), oltre ad almeno otto anni di esperienza. Il Responsabile back office e customer care che si occupa della gestione del contratto, dall’attivazione all’inserimento della pratica, e delle relazioni con i distributori. Questa figura può guadagnare in media dai 50mila ai 60mila euro l’anno, ha una formazione solitamente di stampo economico e almeno cinque anni di esperienza. Infine, il Buyer, esperto nel settore acquisti/appalti, può ambire a una retribuzione tra i 30/40 mila euro l’anno con almeno 3 anni di esperienza e formazione ingegneristica o economica.

“Le aziende che ricercano questo tipo di personale sono presenti sia a livello nazionale sia locale e acquistano energia da grandi produttori per rivenderla agli utenti finali”, spiega Franza, “occupandosi di tutte le attività legate al servizio (approvvigionamento,

preventivazione, fatturazione, attivazioni/disattivazioni, pricing e customer care) a esclusione del dispacciamento, che rimane in capo ai grandi produttori/distributori”.

Notizie Flash

14 marzo 2016



adnkronos

News24Ore

(AdnKronos) - Roma. In crescita nel settore energia la richiesta di profili commerciali, come il Sales account, e di profili tecnici, tra cui il responsabile tecnico di divisione, il responsabile back office e customer care e il buyer. Secondo Technical Hunters, società italiana di head hunting, si è registrato un aumento di domande del 30% negli ultimi due anni in questo ambito e il trend sembra confermarsi anche per il 2016. “La liberalizzazione del mercato dell’energia ha creato diverse opportunità, permettendo la nascita di imprese di piccole e medie dimensioni - dice Emanuele Franza, senior manager di Technical Hunters - in grado di fornire energia soprattutto a privati e Pmi. In questo contesto, i professionisti, già impiegati presso grandi produttori di energia, vedono con favore la possibilità di ricoprire ruoli di maggiore responsabilità in realtà più snelle”. La maggior parte delle opportunità riguarda figure di Sales account. Si tratta più spesso di dipendenti, ma talvolta anche di agenti monomandatari, dislocati in diverse zone d’Italia, a seconda delle necessità delle aziende.

Technical Hunters: è in crescita del 30% la richiesta di agenti commerciali e tecnici energetici

11 marzo 2016

In crescita nel settore energia la richiesta di profili commerciali, come il Sales account e di profili tecnici tra cui il Responsabile tecnico di divisione, il Responsabile back office e customer care e il Buyer. Secondo Technical Hunters, società italiana di head hunting, si è registrato un aumento di domande del 30% negli ultimi due anni in questo ambito e il trend sembra confermarsi anche per il 2016.

“La liberalizzazione del mercato dell’energia ha creato diverse opportunità, permettendo la nascita di imprese di piccole e medie dimensioni in grado di fornire energia soprattutto a privati e Pmi”, dice Emanuele Franza, Senior manager di Technical Hunters. “In questo contesto, i professionisti, già impiegati presso grandi produttori di energia, vedono con favore la possibilità di ricoprire ruoli di maggiore responsabilità in realtà più snelle”

La maggior parte delle opportunità riguardano figure di Sales account. Si tratta più spesso di dipendenti, ma talvolta anche di agenti monomandatari, dislocati in diverse zone d’Italia, a seconda delle necessità delle aziende, con uno stipendio medio annuo tra i 35 mila e i 45 mila euro lordo, oltre a una retribuzione variabile correlata al raggiungimento di obiettivi di vendita e a tutti i benefit tipici del ruolo (auto, cellulare, pc e tablet per concludere la vendita in tempo reale presso il cliente). Per queste figure non è richiesta una laurea, ma almeno 5 anni di esperienza sul campo a meno che non si opti per ragazzi appena usciti da scuola e da formare.

Quanto all’ambito tecnico, i profili più richiesti sono il Responsabile tecnico di divisione (gas o energia elettrica) che gestisce i rapporti con i vari fornitori, attivando nuove forniture, e che verifica consumi e costi energetici, con uno stipendio dai 70 mila agli 80 mila euro lordi l’anno e una formazione di tipo ingegneristico (ingegneria elettrica, meccanica o energetica), oltre ad almeno 8 anni di esperienza. Il Responsabile back office e customer care che si occupa della gestione del contratto, dall’attivazione all’inserimento della pratica, e delle relazioni con i distributori. Questa figura può guadagnare in media dai 50 mila ai 60 mila euro l’anno, ha una formazione solitamente di stampo economico e almeno 5 anni di esperienza. Infine, il Buyer, esperto nel settore acquisti/appalti, può ambire a una retribuzione tra i 30/40 mila euro l’anno con almeno 3 anni di esperienza e formazione ingegneristica o economica.

“Le aziende che ricercano questo tipo di personale sono presenti sia a livello nazionale sia locale e acquistano energia da grandi produttori per rivenderla agli utenti finali”, spiega Franza, “occupandosi di tutte le attività legate al servizio (approvvigionamento, preventivazione, fatturazione, attivazioni/disattivazioni,

pricing e customer care) a esclusione del dispacciamento, che rimane in capo ai grandi produttori/distributori”.



Notizie Flash

14 marzo 2016



adnkronos

News24Ore

(AdnKronos) - Roma. In crescita nel settore energia la richiesta di profili commerciali, come il Sales account, e di profili tecnici, tra cui il responsabile tecnico di divisione, il responsabile back office e customer care e il buyer. Secondo Technical Hunters, società italiana di head hunting, si è registrato un aumento di domande del 30% negli ultimi due anni in questo ambito e il trend sembra confermarsi anche per il 2016. “La liberalizzazione del mercato dell’energia ha creato diverse opportunità, permettendo la nascita di imprese di piccole e medie dimensioni - dice Emanuele Franza, senior manager di Technical Hunters - in grado di fornire energia soprattutto a privati e Pmi. In questo contesto, i professionisti, già impiegati presso grandi produttori di energia, vedono con favore la possibilità di ricoprire ruoli di maggiore responsabilità in realtà più snelle”. La maggior parte delle opportunità riguarda figure di Sales account. Si tratta più spesso di dipendenti, ma talvolta anche di agenti monomandatari, dislocati in diverse zone d’Italia, a seconda delle necessità delle aziende.



Technical Hunters, +30% richieste commerciali e tecnici energetici



14/03/2016

In crescita nel settore energia la richiesta di profili commerciali, come il Sales account, e di profili tecnici, tra cui il responsabile tecnico di divisione, il responsabile back office e customer care e il buyer. Secondo Technical Hunters, società italiana di head hunting, si è registrato un aumento di domande del 30% negli ultimi due anni in questo ambito e il trend sembra confermarsi anche per il 2016.

Technical Hunters: +30% le richieste di agenti commerciali e tecnici energetici



In crescita nel settore energia la richiesta di profili commerciali, come il Sales account e di profili tecnici tra cui il Responsabile tecnico di divisione, il Responsabile back office e customer care e il Buyer. Secondo Technical Hunters, società italiana di head hunting, si è registrato un aumento di domande del 30% negli ultimi due anni in questo ambito e il trend sembra confermarsi anche per il 2016.

“La liberalizzazione del mercato dell’energia ha creato diverse opportunità, permettendo la nascita di imprese di piccole e medie dimensioni in grado di fornire energia soprattutto a privati e Pmi”, dice Emanuele Franza, Senior manager di Technical Hunters. “In questo contesto, i professionisti, già impiegati presso grandi produttori di energia, vedono con favore la possibilità di ricoprire ruoli di maggiore responsabilità in realtà più snelle”

La maggior parte delle opportunità riguardano figure di Sales account. Si tratta più spesso di dipendenti, ma talvolta anche di agenti monomandatari, dislocati in diverse zone d’Italia, a seconda delle necessità delle aziende, con uno stipendio medio annuo tra i 35 mila e i 45 mila euro lordo, oltre a una retribuzione variabile correlata al raggiungimento di obiettivi di vendita e a tutti i benefit tipici del ruolo (auto, cellulare, pc e tablet per concludere la vendita in tempo reale presso il cliente). Per queste figure non è richiesta una laurea, ma almeno 5 anni di esperienza sul campo a meno che non si opti per ragazzi appena usciti da scuola e da formare.

Quanto all’ambito tecnico, i profili più richiesti sono il Responsabile tecnico di divisione (gas o energia elettrica) che gestisce i rapporti con i vari fornitori, attivando nuove forniture, e che verifica consumi e costi energetici, con uno stipendio dai 70 mila agli 80 mila euro lordi l’anno e una formazione di tipo ingegneristico (ingegneria elettrica, meccanica o energetica), oltre ad almeno 8 anni di esperienza. Il Responsabile back office e customer care che si occupa della gestione del contratto, dall’attivazione all’inserimento della pratica, e delle relazioni con i distributori. Questa figura può guadagnare in media dai 50 mila ai 60 mila euro l’anno, ha una formazione solitamente di stampo economico e almeno 5 anni di esperienza. Infine, il Buyer, esperto nel settore acquisti/appalti, può ambire a una retribuzione tra i 30/40 mila euro l’anno con almeno 3 anni di esperienza e formazione ingegneristica o economica.

“Le aziende che ricercano questo tipo di personale sono presenti sia a livello nazionale sia locale e acquistano energia da grandi produttori per rivenderla agli utenti finali”, spiega Franza, “occupandosi di tutte le attività legate al servizio (approvvigionamento, preventivazione, fatturazione, attivazioni/disattivazioni, pricing e customer care) a esclusione del dispacciamento, che rimane in capo ai grandi produttori/distributori”.

Technical Hunters, +30% richieste commerciali e tecnici energetici



14/03/2016

In crescita nel settore energia la richiesta di profili commerciali, come il Sales account, e di profili tecnici, tra cui il responsabile tecnico di divisione, il responsabile back office e customer care e il buyer. Secondo Technical Hunters, società italiana di head hunting, si è registrato un aumento di domande del 30% negli ultimi due anni in questo ambito e il trend sembra confermarsi anche per il 2016.

“La liberalizzazione del mercato dell’energia ha creato diverse opportunità, permettendo la nascita di imprese di piccole e medie dimensioni - dice Emanuele Franza, senior manager di Technical Hunters - in grado di fornire energia soprattutto a privati e Pmi. In questo contesto, i professionisti, già impiegati presso grandi produttori di energia, vedono con favore la possibilità di ricoprire ruoli di maggiore responsabilità in realtà più snelle”.

La maggior parte delle opportunità riguarda figure di Sales account. Si tratta più spesso di dipendenti, ma talvolta anche di agenti monomandatari, dislocati in diverse zone d’Italia, a seconda delle necessità delle aziende. Lo stipendio medio annuo è tra i 35 mila e i 45 mila euro lordo, oltre a una retribuzione variabile correlata al raggiungimento di obiettivi di vendita e a tutti i benefit tipici del ruolo (auto, cellulare, pc e tablet per concludere la vendita in tempo reale presso il cliente). Per queste figure non è richiesta una laurea, ma almeno 5 anni di esperienza sul campo a meno che non si opti per ragazzi appena usciti da scuola e da formare.

Quanto all’ambito tecnico, i profili più richiesti sono il responsabile tecnico di divisione (gas o energia elettrica) che gestisce i rapporti con i vari fornitori, attivando nuove forniture, e che verifica consumi e costi energetici, con uno stipendio dai 70 mila agli 80 mila euro lordi l’anno e una formazione di tipo ingegneristico (ingegneria elettrica, meccanica o energetica), oltre ad almeno 8 anni di esperienza.

Il responsabile back office e customer care che si occupa della gestione del contratto, dall’attivazione all’inserimento della pratica, e delle relazioni con i distributori. Questa figura può guadagnare in media dai 50 mila ai 60 mila euro l’anno, ha una formazione solitamente di stampo economico e almeno 5 anni di esperienza. Infine, il buyer, esperto nel settore acquisti/appalti, può ambire a una retribuzione tra i 30/40 mila euro l’anno con almeno 3 anni di esperienza e formazione ingegneristica o economica.

“Le aziende che ricercano questo tipo di personale - spiega Franza - sono presenti sia a livello nazionale sia locale e acquistano energia da grandi produttori per rivenderla agli utenti finali, occupandosi di tutte le attività legate al servizio (approvvigionamento, preventivazione, fatturazione, attivazioni/disattivazioni, pricing e customer care) a esclusione del dispacciamento, che rimane in capo ai grandi produttori/distributori”.

Notizie Flash

14 marzo 2016



(AdnKronos) - Roma. In crescita nel settore energia la richiesta di profili commerciali, come il Sales account, e di profili tecnici, tra cui il responsabile tecnico di divisione, il responsabile back office e customer care e il buyer. Secondo Technical Hunters, società italiana di head hunting, si è registrato un aumento di domande del 30% negli ultimi due anni in questo ambito e il trend sembra confermarsi anche per il 2016. “La liberalizzazione del mercato dell’energia ha creato diverse opportunità, permettendo la nascita di imprese di piccole e medie dimensioni - dice Emanuele Franza, senior manager di Technical Hunters - in grado di fornire energia soprattutto a privati e Pmi. In questo contesto, i professionisti, già impiegati presso grandi produttori di energia, vedono con favore la possibilità di ricoprire ruoli di maggiore responsabilità in realtà più snelle”. La maggior parte delle opportunità riguarda figure di Sales account. Si tratta più spesso di dipendenti, ma talvolta anche di agenti monomandatari, dislocati in diverse zone d’Italia, a seconda delle necessità delle aziende.

Notizie Flash

14 marzo 2016



(AdnKronos) - Roma. In crescita nel settore energia la richiesta di profili commerciali, come il Sales account, e di profili tecnici, tra cui il responsabile tecnico di divisione, il responsabile back office e customer care e il buyer. Secondo Technical Hunters, società italiana di head hunting, si è registrato un aumento di domande del 30% negli ultimi due anni in questo ambito e il trend sembra confermarsi anche per il 2016. “La liberalizzazione del mercato dell’energia ha creato diverse opportunità, permettendo la nascita di imprese di piccole e medie dimensioni - dice Emanuele Franza, senior manager di Technical Hunters - in grado di fornire energia soprattutto a privati e Pmi. In questo contesto, i professionisti, già impiegati presso grandi produttori di energia, vedono con favore la possibilità di ricoprire ruoli di maggiore responsabilità in realtà più snelle”. La maggior parte delle opportunità riguarda figure di Sales account. Si tratta più spesso di dipendenti, ma talvolta anche di agenti monomandatari, dislocati in diverse zone d’Italia, a seconda delle necessità delle aziende.

Technical Hunters, +30% richieste commerciali e tecnici energetici



14/03/2016

In crescita nel settore energia la richiesta di profili commerciali, come il Sales account, e di profili tecnici, tra cui il responsabile tecnico di divisione, il responsabile back office e customer care e il buyer. Secondo Technical Hunters, società italiana di head hunting, si è registrato un aumento di domande del 30% negli ultimi due anni in questo ambito e il trend sembra confermarsi anche per il 2016.

“La liberalizzazione del mercato dell’energia ha creato diverse opportunità, permettendo la nascita di imprese di piccole e medie dimensioni - dice Emanuele Franza, senior manager di Technical Hunters - in grado di fornire energia soprattutto a privati e Pmi. In questo contesto, i professionisti, già impiegati presso grandi produttori di energia, vedono con favore la possibilità di ricoprire ruoli di maggiore responsabilità in realtà più snelle”.

La maggior parte delle opportunità riguarda figure di Sales account. Si tratta più spesso di dipendenti, ma talvolta anche di agenti monomandatari, dislocati in diverse zone d’Italia, a seconda delle necessità delle aziende. Lo stipendio medio annuo è tra i 35 mila e i 45 mila euro lordo, oltre a una retribuzione variabile correlata al raggiungimento di obiettivi di vendita e a tutti i benefit tipici del ruolo (auto, cellulare, pc e tablet per concludere la vendita in tempo reale presso il cliente). Per queste figure non è richiesta una laurea, ma almeno 5 anni di esperienza sul campo a meno che non si opti per ragazzi appena usciti da scuola e da formare.

Quanto all’ambito tecnico, i profili più richiesti sono il responsabile tecnico di divisione (gas o energia elettrica) che gestisce i rapporti con i vari fornitori, attivando nuove forniture, e che verifica consumi e costi energetici, con uno stipendio dai 70 mila agli 80 mila euro lordi l’anno e una formazione di tipo ingegneristico (ingegneria elettrica, meccanica o energetica), oltre ad almeno 8 anni di esperienza.

Il responsabile back office e customer care che si occupa della gestione del contratto, dall’attivazione all’inserimento della pratica, e delle relazioni con i distributori. Questa figura può guadagnare in media dai 50 mila ai 60 mila euro l’anno, ha una formazione solitamente di stampo economico e almeno 5 anni di esperienza. Infine, il buyer, esperto

nel settore acquisti/appalti, può ambire a una retribuzione tra i 30/40 mila euro l'anno con almeno 3 anni di esperienza e formazione ingegneristica o economica.

“Le aziende che ricercano questo tipo di personale - spiega Franza - sono presenti sia a livello nazionale sia locale e acquistano energia da grandi produttori per rivenderla agli utenti finali, occupandosi di tutte le attività legate al servizio (approvvigionamento, preventivazione, fatturazione, attivazioni/disattivazioni, pricing e customer care) a esclusione del dispacciamento, che rimane in capo ai grandi produttori/distributori”.

Notizie Flash

14 marzo 2016

(AdnKronos) - Roma. In crescita nel settore energia la richiesta di profili commerciali, come il Sales account, e di profili tecnici, tra cui il responsabile tecnico di divisione, il responsabile back office e customer care e il buyer. Secondo Technical Hunters, società italiana di head hunting, si è registrato un aumento di domande del 30% negli ultimi due anni in questo ambito e il trend sembra confermarsi anche per il 2016. “La liberalizzazione del mercato dell’energia ha creato diverse opportunità, permettendo la nascita di imprese di piccole e medie dimensioni - dice Emanuele Franza, senior manager di Technical Hunters - in grado di fornire energia soprattutto a privati e Pmi. In questo contesto, i professionisti, già impiegati presso grandi produttori di energia, vedono con favore la possibilità di ricoprire ruoli di maggiore responsabilità in realtà più snelle”. La maggior parte delle opportunità riguarda figure di Sales account. Si tratta più spesso di dipendenti, ma talvolta anche di agenti monomandatari, dislocati in diverse zone d’Italia, a seconda delle necessità delle aziende.

Notizie Flash

14 marzo 2016

(AdnKronos) - Roma. In crescita nel settore energia la richiesta di profili commerciali, come il Sales account, e di profili tecnici, tra cui il responsabile tecnico di divisione, il responsabile back office e customer care e il buyer. Secondo Technical Hunters, società italiana di head hunting, si è registrato un aumento di domande del 30% negli ultimi due anni in questo ambito e il trend sembra confermarsi anche per il 2016. “La liberalizzazione del mercato dell’energia ha creato diverse opportunità, permettendo la nascita di imprese di piccole e medie dimensioni - dice Emanuele Franza, senior manager di Technical Hunters - in grado di fornire energia soprattutto a privati e Pmi. In questo contesto, i professionisti, già impiegati presso grandi produttori di energia, vedono con favore la possibilità di ricoprire ruoli di maggiore responsabilità in realtà più snelle”. La maggior parte delle opportunità riguarda figure di Sales account. Si tratta più spesso di dipendenti, ma talvolta anche di agenti monomandatari, dislocati in diverse zone d’Italia, a seconda delle necessità delle aziende.