

GREEN JOBS: OPPORTUNITÀ E PROSPETTIVE

NEL 2018 IN ITALIA IL NUMERO DEI DIPENDENTI NELLE RINNOVABILI HA SUPERATO LA SOGLIA DEI 3 MILIONI. TRA I PROFILI PIÙ RICHIESTI CI SONO, TRA GLI ALTRI, I BUSINESS DEVELOPER. ECCO ALCUNE OPPORTUNITÀ DI IMPIEGO SEGNALATE DALLA SOCIETÀ HUNTERS GROUP

A CURA DI **HUNTERS GROUP**

HUNTERS
GROUP

Rappresentano il 13,4% del totale in Italia e aumentano di anno in anno. Si tratta dei green jobs, ovvero tutte le opportunità che sono legate al mondo della green economy. Un settore che fino a pochi mesi fa sembrava proprio non conoscere crisi, con contratti stabili, retribuzioni più alte della media di mercato e con professionisti tra i più specializzati e tra i più difficili da trovare. Chiamamente anch'esso risulta impattato dal fenomeno Covid.

"Il 2019", secondo Hunters Group, società di ricerca e selezione di personale altamente qualificato, "ha confermato, senza alcun dubbio, che l'attenzione alla tutela ambientale è cruciale per affrontare le sfide del futuro, per le aziende di ogni tipologia e dimensione. Dopo un periodo di stasi dell'intera filiera, gli operatori del mercato green stanno nuovamente aprendo le porte a ricerche e selezioni. La motivazione è legata essenzialmente al costo ridotto dei progetti, che rende sostenibile in grid parity anche impianti prima non in grado di garantire IRR positivi. I primi a valutare concretamente ampliamenti delle proprie strutture organizzative sono stati i produttori di componenti (moduli ed inverter), trainati da un mercato europeo in sviluppo maggiore rispetto a quello italiano. Ma anche nel nostro paese, in realtà, si sono registrati aumenti di richieste, da parte di aziende multinazionali o player di medio-grande livello, di personale qualificato".

PROFILI PIÙ RICHIESTI

Oltre a progettisti, PM e service, i profili più richiesti oggi sono sicuramente i business developer, il cui obiettivo è quello di identificare nuovi progetti attraverso la selezione di autorizzazioni già attive o in molti casi da realizzare ex novo.

"Ma non dobbiamo pensare al commerciale di 15 anni fa", continua Hunters Group. "Si tratta, in realtà, di profili con spiccate doti di project management, in grado di identificare e massimizzare le opportunità presenti sul mercato, ma anche di sviluppare l'intero iter autorizzativo fino alla conclusione e all'avviamento del progetto".

Questo aspetto fa emergere una grossa differenza rispetto agli anni del boom delle rinnovabili, che vedevano ricerche di business developer svilupparsi con un taglio molto commerciale, mentre a oggi si tende a ricercare maggiormente la competenza tecnica e legale per lo sviluppo di progetti "in House". Figure che si evolveranno nel breve futuro verso profili di project management o capo commessa. Le retribuzioni, per questi professionisti, sono piuttosto interessanti: profili che Hunters ha maturato dai 3 ai 5 anni di esperienza nel settore possono guadagnare tra i 55.000 e i 75.000 euro lordi all'anno, a cui si aggiungono bonus e benefit aziendali, come l'auto e sistemi di welfare. Lo smart working per queste candidature è già spesso previsto da contratto. La competenza nel settore specifico è imprescindibile: si rende necessario pertanto identificare candidature che abbiano lavorato per alcuni anni nel settore, pur se negli ultimi anni di stasi delle rinnovabili si siano poi ricollocate in altri settori energetici affini, continuando a coltivare relazioni commerciali ad oggi molto preziose.

Opportunità aperte

PER SOCIETÀ OPERANTE NEI SETTORI DELLE ACQUE, DEI RIFIUTI E DELL'ENERGIA DA FONTI RINNOVABILI CERCHIAMO UN/UNA

Business developer privato

Principali responsabilità:

- generare e realizzare piani strategici in ottica di new business;
- supportare il team a livello strategico per la gestione di gare;
- studiare il mercato in ottica di individuazione di nuovi trend di mercato.

Caratteristiche richieste:

- Laurea, preferibilmente in Ingegneria;
- 8+ anni di esperienza in ruolo analogo;
- Ottima conoscenza della lingua inglese sia parlata che scritta;
- Predisposizione al lavoro in Team;
- Ottime doti di analisi e di sintesi;
- Ottime doti gestionali e di relazione.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2020/04/15/business-developer-privato/>

PER AZIENDA LEADER NEL SETTORE DELLE ENERGIE RINNOVABILI CERCHIAMO UN/UNA

Project manager fotovoltaico

Principali responsabilità:

- Curare l'originazione di nuove iniziative fotovoltaiche greenfield;
- Gestire i contratti di sviluppo di nuove iniziative greenfield in essere con terze parti con lo scopo di ottimizzare tempistiche e costi della commessa;
- Gestire i rapporti con i proprietari terrieri e la contrattualistica per l'acquisizione dei diritti reali sulle aree d'impianto;
- Curare gli aspetti relativi alla connessione dell'impianto alla rete elettrica;
- Supervisionare la progettazione dell'impianto;
- Supportare la redazione dei contratti EPC e O&M per la costruzione e la manutenzione dell'impianto, verificando tecnicamente e negoziando le offerte dei fornitori;
- Gestire i cantieri ed i rapporti con i fornitori cui è affidata la costruzione e la connessione alla rete dell'impianto fotovoltaico;
- Verificare periodicamente lo stato di avanzamento dei lavori, la qualità degli stessi ed il rispetto di tempistiche e costi preventivati, assicurando la predisposizione di adeguata reportistica;
- Supervisionare le fasi di commissioning e start-up dell'impianto.

Caratteristiche richieste:

- Pregressa esperienza nello sviluppo di impianti fotovoltaici greenfield e nella gestione della fase di costruzione degli stessi;
- Conoscenza strumenti di pianificazione territoriale e normativa autorizzativa in ambito energie rinnovabili
- Approfondita conoscenza della normativa inerente le connessioni alla rete elettrica (AT e MT);
- Uso di PV syst, Autocad, Sistemi Informativi Territoriali (GIS) ecc;
- Ottima conoscenza della lingua inglese;
- Disponibilità a frequenti trasferte;
- Spiccate doti gestionali e di flessibilità;
- Estremo spirito di iniziativa e alto grado di proattività.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2020/03/04/project-manager-fotovoltaico/>

PER SOCIETÀ DI VENDITA DI ENERGIA ELETTRICA E GAS NATURALE CERCHIAMO UN/UNA

Energy account

Principali responsabilità:

- Dare consulenza ai propri clienti per la fornitura di contratti luce, gas, efficienza energetica e colonne di ricarica;
 - Preparare e/o supportare la preparazione delle trattative commerciali;
 - Assicurare la soddisfazione dei clienti attraverso continui miglioramenti dell'attività;
 - Sviluppare partnership sul territorio.
- Caratteristiche richieste:
- Esperienza nel settore della vendita;
 - Ottime doti relazionali;
 - Capacità organizzativa e gestione del tempo;
 - Forte predisposizione al lavoro per obiettivi e alla crescita professionale;
 - Serietà e professionalità nel rappresentare l'immagine dell'azienda.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2020/02/21/energy-account/>

PER AZIENDA DI IMPIANTISTICA OIL&GAS CERCHIAMO UN/UNA

Marketing specialist

Principali responsabilità:

- Supporto al CEO e alla direzione commerciale per la definizione di piani, strategie e politiche di marketing;
 - Partecipazione attiva nei progetti societari interni ed esterni all'azienda, in ambito marketing, a livello globale;
 - Ricerca, monitoraggio e analisi dei dati e dei diversi elementi aziendali, al fine di promuovere il Brand, i prodotti e l'immagine dell'intero gruppo;
 - Implementazione del Company Branding;
 - Start-Up di un nuovo brand, in sinergia con quelli già esistenti, in ottica di massima efficienza;
 - Supporto alla rete di vendita;
 - Sviluppo di campagne di comunicazione, in particolare modo digitali, inclusa ristrutturazione ed aggiornamento dei portali web;
 - Organizzazione di eventi e fiere;
 - Creazione, con il supporto di fornitori specializzati, di materiale informativo e promozionale.
- Caratteristiche richieste:
- Laurea in Economia e Marketing (o equivalenti);
 - Pregressa esperienza di almeno 5-8 anni, maturata presso contesti aziendali strutturati;
 - Ottima conoscenza della lingua Inglese, scritta e parlata;
 - Richiesta la conoscenza dei principali applicativi specifici per il ruolo (Microsoft Office);
 - Proattività ed autonomia, capacità di definire priorità ed urgenze;
 - Forte orientamento all'obiettivo, creatività e flessibilità;
 - Spiccate capacità relazionali, ottime doti di team-working;
 - Disponibilità a trasferte in tutto il mondo.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2020/03/31/marketing-specialist/>