



E-MOBILITY: CERCASI “FILIERA” DI PROFESSIONALITÀ

LA QUANTITÀ E VARIETÀ DI INCENTIVI PREVISTI ED EROGATI A BENEFICIO DELLA MOBILITÀ ELETTRICA, SOTTO FORMA DI SUPPORTI NEGLI ACQUISTI DI BENI E SERVIZI, OVVERO DI SUPERBONUS AL 110%, STA CREANDO NEGLI ULTIMI SEI MESI LE PRIME ESIGENZE IN TERMINI DI FIGURE PROFESSIONALI

A CURA DI **HUNTERS GROUP**

HUNTERS
GROUP

Nei prossimi anni è prevista una crescita significativa del mercato dell'ibrido plug-in e del full electric, con obiettivi che si avvicinano all'8% delle vendite totali di vetture a fine 2023 nei principali Paesi europei (fonte PWC - 7 settembre 2020).

A trainare questa crescita secondo gli analisti sarà principalmente il canale delle flotte aziendali, oltre che un forte aumento delle EV tra i privati.

A valle di queste previsioni, le aziende stanno cominciando a programmare i primi ingressi esterni di figure specializzate in ambito Mobilità Elettrica. Considerando il fatto che i primi profili professionali hanno cominciato a specializzarsi a partire dal 2017/2018 - e considerata la crescita esponenziale ma ancora molto di nicchia del settore - non è ancora possibile prendere a riferimento bacini ampi di personale, ma solo alcune strutture aziendali particolarmente evolute che stanno formando o inserendo profili specializzati in questo specifico business.

Le figure che, a partire da metà del 2019 ad oggi, sono oggetto di maggiore ricerca da parte degli operatori sono indubbiamente legate all'ambito commerciale.

Se infatti, per quanto concerne le divisioni tecniche, gli operatori specializzati nel settore BEV (sia che si tratti di case costruttrici, che di aziende operanti nella gestione di flotte o del settore energy più in generale), tendono a “costruirsi” internamente profili che si occupano di R&D, sviluppo prodotto, industrializzazione e operations più in generale, l'approccio muta nei confronti di ricerche di tipo commerciale.

La rete distributiva gioca e giocherà infatti un ruolo fondamentale per orientare i mercati e allo stesso modo le società di noleggio e le concessionarie continueranno anche nei prossimi anni a ricoprire un ruolo centrale per la vendita di veicoli elettrici a privati e piccole e medie imprese.

Da un lato, la vendita di veicoli elettrici comporta un'esigenza di professionalizzazione della forza vendita. Dall'altro, l'e-mobility avrà un impatto sulla profittabilità, principalmente per effetto dell'erosione dei margini del post vendita. In questo contesto diventa fondamentale il ruolo dei profili Commerciali, che dovranno essere in grado di offrire al cliente competenze e customer experience. Da un'analisi svolta da Hunters Group - società italiana ed internazionale operante nel settore del recruitment e dell'head hunting specializzato - è emerso come il profilo di Key Account Manager (KAM) esperto nella mobilità elettrica sia tra i più ricercati nel settore.

Si tratta di candidature in grado di costruire con la clientela - sia essa la rete di concessionari, la PMI o la società corporate - un rapporto virtuoso basato sulla costruzione delle competenze.

Le ricerche infatti non mirano a profili di tipo Sa-



Opportunità aperte

PER AZIENDA OPERANTE NEL SETTORE DELL'E-MOBILITY, IN FORTE CRESCITA NEI TERRITORI DEL CENTRO-NORD ITALIA, CERCHIAMO UN/UNA: SALES SPECIALIST -MOBILITÀ ELETTRICA

Principali responsabilità:

- Gestione commerciale di un'area geografica di riferimento;
 - Organizzazione eventi (offline e online) per promuovere i prodotti a canali come concessionari auto e strutture ricettive per le stazioni di ricarica per auto elettriche e ibride plug-in;
 - Supporto all'ufficio marketing per lo sviluppo commerciale del territorio assegnato.
- Caratteristiche richieste:
- Esperienza pregressa in ruoli commerciali;
 - Conoscenza del mercato di riferimento e di tematiche inerenti l'efficienza energetica;
 - Comprovate doti comunicative.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2020/10/19/sales-specialist-mobilita-elettrica/>

AZIENDA MULTINAZIONALE NELL'AMBITO DELLA MOBILITÀ ALTERNATIVA CON FORTE FOCUS SULLA PRODUZIONE DI TOOL E TECNOLOGIE DI MOBILITÀ ELETTRICA CI HA INCARICATI DI RICERCARE UN/UNA: PROJECT MANAGER E-MOBILITY

Principali responsabilità:

- Coordinamento dei rapporti con gli enti locali in relazione alle diverse business unit aziendali e alle richieste del cliente;
 - Gestione autonoma del cliente in tutte le fasi progettuali, realizzative e di installazione del prodotto;
 - Monitoraggio delle attività, raccolta e controllo dati al fine di introdurre azioni correttive rispetto all'andamento della commessa.
- Caratteristiche richieste:
- Laurea in Ingegneria o cultura equipollente.
 - Comprovata esperienza nella gestione di commesse di lunga durata all'interno di contesti che coinvolgano enti pubblici e stakeholder complessi.
 - Preferibile conoscenza degli aspetti Safety Critical e dei processi industriali.
 - Ottima conoscenza della lingua inglese.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2020/10/20/project-manager-e-mobility/>

les tradizionale, ma a candidature con forti background tecnici, in grado di formare adeguatamente i clienti, a fine di ottimizzare le potenzialità dei singoli canali distributivi.

Formazione e aggiornamento continuo sui nuovi prodotti sono le attività principali del KAM della mobilità elettrica, che - a fronte di alcuni anni di esperienza maturati nei dipartimenti tecnici del settore - dovrà viaggiare per il 50%-70% del tempo visitando e illustrando le nuove soluzioni alle pro-

prie interfacce. Si rendono necessarie candidature che conoscano molto bene sia le concessionarie, sia i fleet manager delle società più strutturate e che sappiano gestire molto bene le relazioni a tutti i livelli.

Un ultimo requisito, legato al tipo di settore, riguarda l'età media del candidato ideale, che - trattando tematiche oggetto di continue innovazioni e sperimentazioni - solitamente si posiziona su fasce medie e non medio alte.