
Fonte:
IL MONDO

Data: 12-01-2009
Pagina: 1
Foglio: 1/1

Dall'ing allo strategic officer, i mestieri anti-recessione

Trovare lavoro in tempo di crisi? Si può. Basta avere la professionalità giusta. Quella che proprio quando l'economia frena, diventa preziosa. Per esempio: cresce il bisogno di tenere a bada i costi e gestire le difficoltà con i creditori. Così le aziende industriali cercano responsabili acquisti con esperienza sui mercati asiatici, capaci di spuntare materie prime al miglior prezzo. Mentre molte piccole e medie imprese si dotano di professionisti del recupero dei crediti (credit collector): <E' il loro momento, sono giovani laureati in giurisprudenza o in economia con uno-due anni di esperienza in questo campo>, dice Francesca Contardi, direttore generale dell'agenzia per il lavoro Page Personnell.

Nel settore delle risorse umane, invece, ritrovano mercato i <tagliatori>: direttori del personale e figure intermedie esperte nelle trattative sindacali per snellire gli organici. E in queste situazioni difficili molti sentono la necessità di dotarsi di un legale d'azienda, <con almeno sei anni di esperienza>, precisa Laura Zolla, direttore operativo di Seltis, società che ricerca management intermedio. Si consolidano anche figure nuove. Una di queste, secondo Susanna Stefani, vicepresidente di Governance consulting, è il chief strategic officer (cso), alter ego dell'amministratore delegato, sempre più impegnato nella gestione quotidiana della crisi: <C'è l'esigenza di garantire continuità strategica sul medio-lungo periodo>, dice Stefani.

Tra chi sembra non temere crisi ci sono gli ingegneri. Ricercati gli informatici e quelli civili per le grandi opere, come l'Expo a Milano, o le infrastrutture nei Paesi del Golfo. Ma cresce anche la richiesta di ingegneri elettrici, meccanici ed elettronici nel campo delle energie rinnovabili. Periti e ingegneri con laurea triennale e un'esperienza almeno biennale sono richiesti come tecnici commerciali nei settori oil and gas, produzione meccanica ed elettronica.

Nel farmaceutico <sono in sviluppo i product manager con provenienza dal largo consumo e dalla grande distribuzione>, come spiega Gianluca Gioia, che guida Mcs, società di recruiting. Anche per gli export manager è un buon momento, soprattutto se conoscono mercati come i paesi arabi e la Cina. <Vediamo interesse per gli esperti del made in Italy nell'alimentare, nell'illuminazione e nella domotica>, dice Sandro Sereni, ad di Mps (executive search). <Anche il lusso cerca figure commerciali e di marketing per l'export>, conferma Nicola Rossi, country manager di Monster, la multinazionale delle ricerche online di personale.

Spazi per i giovani, infine, nel settore bancario, che pure ha visto riduzioni massicce di organico: <Dal personale di vendita, con laurea in economia, ai direttori di filiale per le nuove aperture>, dice Carlo Caporale, senior manager di Robert Half International.