

LAVORO | TREND DELL'AUTUNNO

# SI APRE LA CACCIA AL POSTO

I settori più dinamici di qui alla fine dell'anno sono quelli della moda, grande distribuzione e industria. Ma a guadagnare di più saranno gli operatori dell'Investment banking.

**C**ambia il mercato: la trasformazione riguarda diversi settori della produzione e dei servizi, con una particolare attenzione allo sviluppo del prodotto secondo le tendenze del momento e nel rispetto dell'ambiente e delle normative. Le aziende diversificano le proprie aree di attività e ampliano i propri confini, esportando il brand in mercati mai esplorati fino ad ora. Anche la ricerca di profili professionali si differenzia. Con Sandro Sereni, senior partner della società di consulenza specializzata nella ricerca di quadri e dirigenti Mps Italia, parliamo dei trend autunnali di un mercato che suscita sempre interesse: quello del lavoro.

**Come pensa si muoverà il mercato del lavoro in autunno? Quali saranno i ruoli più richiesti?**

Nell'ultima parte del 2007 avranno mercato alcune tipiche funzioni di staff come quella del cfo, controller ed esperto sviluppo delle risorse umane. Nell'area delle Operations sono ricercate le figure di supply chain manager o di responsabili della logistica o di produzione soprattutto per siti all'estero in relazione al fenomeno della delocalizzazione.

Ma a guidare la top ten delle posizioni più richieste restano indubbiamente i manager nell'area commerciale, come i direttori commerciali, responsabili di area e key account.

**Ci sono settori con trend particolari?**

Secondo le ricerche da noi condotte, tendenze specifiche appartengono al settore moda, grande distribuzione e industria.

Le grandi "maison" aprono proprie reti di negozi, spingendo la domanda di retail manager o franchising manager. Altre posizioni chiave molto richieste dalle aziende del fashion sono i Modellisti, coloro che sviluppano il prodotto dal disegno al campionario, i "cool hunter", cioè i cacciatori di tendenze, e gli export manager, richiesti con una certa regolarità dalle griffe che si stanno facendo strada sui nuovi mercati come Russia e Cina.

**Per quanto riguarda gli altri due comparti?**

Nella grande distribuzione, la diversificazione delle attività delle principali aziende, oggi concentrate prevalentemente sul food e sul non food, e il loro tentativo di aggredire altri settori quali l'elettronica di consumo, la telefonia, l'oil, rende necessaria la ricerca di figure di marketing strategico o di new business development che possano dare un contributo allo sviluppo di nuovi mercati e di nuove linee di prodotti. Infine il settore industriale, che dovendo affrontare tematiche ambientali, necessita di figure specializzate nelle fonti rinnovabili (fotovoltaico, solare termico, geotermia). In

questo caso le ricerche si orientano verso specialisti di prodotto, con conoscenze approfondite sugli aspetti normativi e legislativi, in grado di intrattenere relazioni proficue con gli organi istituzionali.

**Quali saranno i principali trend retributivi?**

La situazione retributiva, volendo analizzare l'incidenza della parte fissa sul variabile, ha subito nel corso di questi ultimi anni una certa fluttuazione. Si è passati da una fase di grande euforia, alla fine degli Anni

'90 con l'esplosione della New Economy, che ha visto arrivare la quota variabile al 40%, a una fase di maggior cautela. La crisi registrata tra il 2001 ed il 2003 ha reso molto prudenti i manager nella fase di cambiamento da un'azienda all'altra: si è privilegiato la "sicurezza" della retribuzione fissa alla sfida di un variabile maggiore. Per le figure di staff, oggi si può prevedere che un Quadro potrà godere di un variabile molto basso (in media un 10% della retribuzione annua lorda); quello delle figure dirigenziali, mediamente, si aggirerà attorno al 20-25%, mentre le figure commerciali potranno arrivare mediamente a un 30-35%, con alcune variazioni in base ai business di riferimento. Il mondo dell'investment banking è quello che proporrà l'incidenza più alta del variabile, con picchi superiori al 50%. ■



**VENDERE, VENDERE, VENDERE**  
Nella seconda parte del 2007 in cima alla classifica delle posizioni più richieste ci sono i manager dell'area commerciale e i key account.



SANDRO SERENI

## IL PROFILO DEL MANAGER...

Sandro Sereni è senior partner di Mps Italia dal 2007. Laureato in Scienze Politiche all'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, dal 1991 al 1998 ha lavorato presso la holding del Gruppo Rinascente e ha gestito il suo processo di integrazione con Auchan. Nel 1998 entra in Arethusa, di cui nel 2002 diventa Partner.

## ... E QUELLO DELLA SOCIETÀ

Mps Italia è una società di consulenza specializzata nella ricerca e selezione di quadri e dirigenti e nella progettazione e realizzazione di interventi organizzativi per le imprese. Nasce dall'incontro di Gi Group, società operante nei servizi dedicati allo sviluppo del mercato del lavoro e Mps enterprises, protagonista da oltre 30 anni nel settore dell'executive search e delle soluzioni di gestione delle risorse umane sia in Europa sia in Asia.

IN COLLABORAZIONE CON



[www.hrcommunity.net](http://www.hrcommunity.net)  
info@hrcommunity.net