

LENTE D'INGRANDIMENTO

Parlare di opportunità professionali per l'anno appena iniziato pare un azzardo. Le ultime previsioni sul mercato del lavoro stimano 20 milioni i disoccupati dell'Eurozona per il 2013 (meno di 16 milioni erano quelli del 2010). Ma, si sa, il mercato del lavoro, soprattutto italiano, è pieno di contraddizioni e anche quando ingrana la retromarcia, per certi aspetti è sempre dinamico. Per questo si valuta che, malgrado la crisi, nel 2013 ci saranno 8 milioni di assunzioni di cui almeno 2 milioni a tempo indeterminato e secondo gli esperti, le maggiori occasioni per cambiare lavoro coinvolgeranno i profili medio-alti, soprattutto nei settori Ict, comunicazione social, commerciale, export management e controllo di gestione. Nel 2013 le aziende continueranno quindi a cercare, ma non daranno più priorità ai volumi, bensì alla qualità. Un esempio: già oggi, se nell'ICT ci fossero più profili validi di quelli attualmente presenti sul mercato, sarebbero tutti assorbiti ed il discorso vale sia per il giovane laureato che per le figure più esperte. Le aziende cercano in prima battuta professionisti con un solido background e quando non li trovano si

rivolgono ai junior con basi teoriche specializzate. Ci sono settori come quello dell'online e del digital che non soffrono crisi. In Italia continueranno a crescere ancora per due-tre anni soprattutto perché su queste aree il nostro mercato deve recuperare terreno rispetto a quello del mondo tecnologicamente avanzato. Marketing Manager, Community Manager, curatori della web reputation delle aziende saranno le figure più richieste come del resto i progettisti di sistemi informatici, gli analisti ed i progettisti software. Stesso discorso per il settore commerciale, che ha bisogno sia del giovane venditore che di quello esperto con un buon portafoglio clienti e questo vale per il largo consumo come per il fashion ed il gaming (scommesse da un lato e giochi elettronici dall'altro). Altre figure per cui il 2013 sarà roseo sono quelle del Chief Financial Officer e degli specialisti del controllo di gestione. Il CFO non è più solo un tecnico, ma viene sempre più coinvolto nelle decisioni di business ed è molto ricercato sia dalle multi-

nazionali che vogliono avere un focus chiaro sulla realtà locale, sia da chi avvia operazioni di private equity. Gli inserimenti potranno essere sia a tempo indeterminato che come Temporary Management con contratti dai 12 ai 36 mesi e buone retribuzioni. Se il mercato del lavoro occidentale è un po' altalenante, la situazione cambia completamente guardando ad Est. Nel Far East, infatti, le aziende hanno bisogno di esperti in tutti gli enti, cosa che sta accadendo anche in Sud America. Ecco perché gli italiani che desiderano accelerare il loro percorso di carriera non dovrebbero trascurare l'idea di fare un'esperienza in queste aree geografiche. E se proprio vogliono rimanere in Occidente, guardare con interesse a due mercati positivi: Svizzera e Canada.

Fonte: *Il Mondo*, 25 gennaio 2013



INTERNAZIONALE

In un clima economico decisamente impegnativo e altalenante InterSearch Worldwide ha chiuso il 2012 senza sostanziali variazioni rispetto all'anno precedente. A tale risultato positivo si aggiunge il fatto che il numero di clienti che hanno utilizzato i servizi di Executive Search internazionali nel 2012 è stato il più alto negli ultimi 4 anni. I clienti fidelizzati hanno confermato la loro fiducia nel network e numerose sono state le aziende che per la prima volta si sono affidate a InterSearch da oltre 20 Paesi, coinvolgendo 33 partner locali. L'Italia è risultata prima nel ranking interno

Risultati positivi per InterSearch Worldwide

sia per clienti fidelizzati che per numero di commesse internazionali introdotte, ma ottimi risultati sono stati raggiunti anche in Belgio, Germania, Irlanda e UK in Europa; Brasile, Stati Uniti e Argentina nelle Americhe; Corea del Sud in Asia. Tra i Paesi che hanno operato il maggior numero di assignment figurano Russia, Europa dell'Est, Francia, Germania, Cina, India, Brasile. Il 2013 si annuncia ancora a rilente in Europa ma in via di miglioramento in altri mercati grazie alle buone prospettive di ripresa negli Stati Uniti, in Asia e in alcuni Paesi emergenti.

FOCUS

Anche il social network può essere utile per stringere nuovi contatti professionali. E se LinkedIn è forse il canale privilegiato, anche Twitter può essere una buona vetrina. Ecco come usarlo. Primo passo: aprire un profilo "business" ben distinto da quello personale, in modo da avere solo contatti che siano utili all'obiettivo di trovare lavoro. Quindi personalizzarlo: caricare una fotografia (non troppo informale), dettagliare un po' di biografia, le informazioni professionali e il percorso lavorativo. Sono ammessi accenni agli hobby. Bene, anche, indicare un blog o un sito personale o rimandare al profilo LinkedIn con il curriculum e l'elenco delle nostre esperienze. Secondo step: costruirsi un network professionale e qualificarsi come una fonte che vale la pena consultare. Tra i following (chi si segue) meglio concentrarsi su chi può esserci funzionale: aziende e responsabili di risorse umane, esperti del settore, siti e blogger specialistici. Terzo passo: alimentare Twitter con costanza e consapevolezza, con tweet che riflettano le nostre competenze e che siano capaci di interessare chi ci segue. Usare l'hashtag come strumento per far salire la nostra reputazione agli occhi di eventuali recruiter: la parola chiave preceduta dal simbolo "#" permette di unirsi a discussioni su temi di interesse o di tendenza. Inoltre è bene rispondere sempre ai messaggi in tempo utile. Se vi citano in una domanda, rispondete; se siete menzionati in un commento, commentate a vostra volta: lo scopo è creare contatti e fare rete. Infine, mantenere aggiornato l'account, ma senza esagerare con i tweet e senza copiarli da altri senza citarne la fonte, è vietato dalla netiquette. Se privilegerete la qualità alla quantità eviterete il rischio "defollow". Quando poi sarete riusciti a raggiungere una certa familiarità con un'azienda o con un potenziale datore di lavoro, indirizzando tweet e rispondendo ai suoi, potrete mandare un messaggio privato e candidarvi per una posizione d'interesse. Ma non fatelo subito, cercate prima di mostrarvi professionisti seri e credibili.

Fonte: *Miojob - Repubblica.it*