

Necessaria la laurea in ingegneria con specializzazione in meccanica, elettronica o elettrica

Energia, obiettivo fonti naturali

Con l'impennata del petrolio, ecco il manager delle rinnovabili

DI LUIGI DELL'OLIO

Cercare professionalità e non riuscirle a reperire sul mercato è un fenomeno ormai in via di estinzione in Italia. Eppure è la situazione con cui si trovano a fare i conti molte società attive nel settore delle fonti rinnovabili. L'impennata dei prezzi petroliferi e i conseguenti investimenti nel campo delle energie alternative si confrontano con la carenza di professionalità già formate.

È quello che succede, per esempio, con il product manager del fotovoltaico, un professionista che deve essere capace di combinare l'abilità nello sviluppo e nel lancio di nuovi prodotti con la conoscenza approfondita delle fonti di produzione energetica dal Sole. E che può mettere a frutto le competenze acquisite spuntando stipendi fino a 70 mila euro annui.

Dal business plan al lancio di nuovi prodotti

«Si tratta di una figura molto in voga nell'attuale contesto di mercato, che vede sempre più aziende attive nella produzione di energia da fonti naturali», spiega Alessandra Zubiani, senior consultant di **Mps Italia**, società di executive search che fa capo a Gi group. Dello stesso avviso Andrea Pettinelli, business development manager di Seltis: «Il product manager nel campo dell'energia solare è una delle grandi novità degli ultimi anni nel mondo della selezione del personale. Si tratta di un professionista in grado di tenere costantemente allineati gli obiettivi di business con l'evoluzione del settore in cui opera».

Le sue mansioni partono da quelle classiche del manager di prodotto, vale a dire definizione del piano prodotti, collaborazione con l'area tecnica per lo sviluppo, lancio nuovi prodotti, analisi di mercato e benchmarking con la concorrenza, supporto alla stesura del budget, formazione e sup-

porto alla rete vendita.

Porte aperte agli ingegneri-giuristi

«Il product manager del solare deve conoscere in maniera approfondita il settore in cui opera», aggiunge Zubiani, «e tra i suoi compiti c'è la diffusione delle conoscenze tra le altre aree dell'azienda. In sostanza è chiamato a un compito di divulgazione in tutte le aree di business, in modo da far comprendere spazi di manovra sconosciuti fino a quel momento». Un'attività che non si limita al semplice lavoro dietro le quinte, come supporto

ai vertici aziendali e ai decision-makers, ma che si spinge fino alla divulgazione con l'indeterminato pubblico dei consumatori e la consulenza ai potenziali clienti.

Di solito il product manager del fotovoltaico è un laureato in ingegneria, meglio se con una specializzazione in meccanica, elettrotecnica o elettronica.

«Le conoscenze accademiche non sono però sufficienti, se non accompagnate dalla competenza in campo normativo», aggiunge la manager di Mps. «Si tratta di un settore relativamente nuovo, oggetto di frequenti oggetti normativi, per cui necessita di professionisti in grado di seguirne gli sviluppi quotidianamente». Pettinelli individua buone possibilità anche per gli ingegneri meccanici, che possono mettere a frutto l'esperienza maturata in altri settori dell'industria e della produzione.

Curiosità intellettuale e pensiero laterale

«La particolarità della professione impone anche specifiche qualità personali», incalza Zubiani. «L'apertura mentale è fondamentale per esplorare le nuove frontiere che l'energia solare può sviluppare. Altri valori aggiunti sono la capacità di relazionarsi anche ad alti livelli, di creare consenso all'interno di gruppi interfunzionali e l'abilità di pensiero laterale».

Quest'ultimo aspetto, da qualche tempo, è tornato in auge presso i selezionatori. Ai candidati è richiesta la capacità di approcciarsi ai problemi in maniera indiretta, vale a dire osservandoli da diverse angolazioni. Un approccio nuovo, quindi, rispetto alla focalizzazione sulla singola questione.

Il pensiero laterale è ricercato soprattutto nei profili attivi nelle nuove frontiere dell'occupazione come appunto il fotovoltaico, in cui un problema non può essere risolto secondo i canoni classici della logica sequenziale, ma incrociando punti di vista alternativi. A livello contrattuale, il product manager è solitamente inquadrato come un quadro, con una retribuzione che parte da 50 mila euro lordi annui, per raggiungere i 70 mila per le figure con una maggiore seniority.

Occasioni per i facilitatori

Pietro Valdes, direttore della divisione property&construction di Michael Page, individua un'altra figura in forte crescita negli ultimi mesi: si tratta del facilitatore che opera al servizio dei parchi eolici e fotovoltaici. «Si tratta di una figura incaricata di interfacciarsi con le amministrazioni e le comunità locali, con l'obiettivo di far comprendere l'utilità di queste strutture e cercare potenziali investitori», spiega.

«Dunque, un profilo di relazioni, ma anche un tecnico, visto che tra le sue competenze non può mancare la conoscenza del settore e la capacità di dare l'esatta dimensione del dimensionamento proprio del progetto». Il che implica conoscenze normative ed esperienza con la burocrazia pubblica, necessaria per completare l'iter di autorizzazioni e permessi. «Di solito questa figura è collocata ai livelli più elevati dei quadri», conclude Valdes, «con uno stipendio che può variare dai 50 ai 70 mila euro annui, ai quali si aggiungono solitamente un premio risultato, fino al 200% e

Le nuove professioni dell'energia solare

PROFESSIONE	MANSIONI PRINCIPALI	COMPETENZE/QUALITA' RICHIESTE
PRODUCT MANAGER	<ul style="list-style-type: none"> Definizione del piano prodotti Collaborazione con l'area tecnica per lo sviluppo Analisi di mercato e benchmarking con la concorrenza Divulgazione delle specificità del settore Relazioni con le Amministrazioni e le comunità locali 	<ul style="list-style-type: none"> Apertura mentale Versatilità Capacità di pensiero laterale Capacità di creare consenso
FACILITATORE DEI CONTRATTI	<ul style="list-style-type: none"> Ricerca di partner finanziari Analisi dell'evoluzione normativa 	<ul style="list-style-type: none"> Capacità di divulgazione dei progetti Conoscenza della macchina burocratica Abilità nel creare consenso presso gli interlocutori

