

Evanno a caccia di manager e professionisti

Ne hanno bisogno per l'apertura di sedi estere
 Li cercano attraverso società specializzate

Milano

Sono sempre di più le piccole e medie imprese che si rivolgono agli esperti di *executive search* per trovare il professionista più adatto alle loro necessità. Alla base ci sono esigenze di riorganizzazione interna, ma soprattutto di internazionalizzazione e apertura di filiali e sedi estere per acquisire nuovi mercati sempre più ricchi di prospettive. E' quanto emerge in maniera chiara dall'osservatorio redatto da MpsItalia, società di *executive search* di Gi Group. La ricerca permette anche di individuare le professioni più ricercate nel panorama italiano della Pmi: direttori generali, direttori commerciali, *export manager* e *operation manager*. Il trend crescente di piccole e medie imprese che si rivolgono agli esperti di *executive search* per trovare il manager più adatto è una costante degli ultimi anni e dovuto principalmente alle esigenze delle aziende di avere figure professionali già testate e in grado di dare subito un contributo importante agli obiettivi prefissati.

«In un contesto di difficoltà economica per la grande impresa, il maggior dinamismo nel mercato del lavoro viene registrato in questo momento nelle aziende produttrici di prodotti di qualità fino ai 50 milioni di euro circa»: così delinea il fenomeno Sandro Sereni, senior partner di MpsItalia. Dagli anni Novanta ad oggi, infatti, la percentuale media delle Pmi sul totale dei clienti che si è rivolta a strutture di *executive search* è cresciuta senza soste, passando dal 15% al 40% del 2008, secondo un trend destinato a proseguire anche nel 2009. Le aziende interessate al fenomeno sono per lo più di piccole e media



Michael Porter (guru del management)

dimensione a prevalente gestione imprenditoriale diffuse su tutto il territorio italiano e appartenenti a diversi settori e distretti industriali, ma tutte incentrate su beni di alta qualità e sulla ricerca, ormai sempre più comune, di nuovi mercati emergenti in cui proporsi.

La caratteristica principale ricercata nei candidati, considerata anche più importante della conoscenza specifica del prodotto, è la buona conoscenza dei mercati di interesse, specie quelli dell'Europa orientale e dell'est asiatico. In questo caso è infatti forte l'esigenza di trovare figure professionali capaci di trovare i più veloci canali di ingresso per avviare con successo accordi, attività e strutture in loco.

Quando si tratta invece di realtà in fase di ammodernamento e ristrutturazione l'esperienza organizzativo-gestionale e la maturità, anche anagrafica, sono le qualità fondamentali ricercate nei manager da assumere come direttori generali: la richiesta è infatti basata sulla capacità di garantire continuità operativa e nuovi scenari d'affari. «In questo contesto — spiega ancora Sereni — manager senior con esperienze internazionali alle spalle e desiderosi di cogliere nuove sfide hanno ottime chance di inserimento. La maturità e la professionalità acquisite sono un biglietto da visita molto apprezzato dall'imprenditore, che rappresenta ormai un cliente sempre più esigente ma al contempo ben consapevole che per raggiungere profili di questo tipo i canali informali di contatto non bastano più».

(l. pal.)

