



Sandro Sereni

Senior Partner EXS

D. Dott. Sereni, perchè questo passaggio da MPS a EXS?

R. MPS è nata con tre obiettivi:

- Permettere a Gi Group di completare la propria offerta di servizi, con la creazione di una società di Head Hunting avente lo scopo di operare sul mercato dei Dirigenti e dei Quadri
- Affermarsi sul mercato italiano, altamente competitivo e "affollato" nell'Head Hunting, come un player di qualità, in grado di soddisfare le esigenze dei clienti, dalle Multinazionali alle PMI
- Contribuire a creare un network internazionale di società collegate fra di loro, in grado di condividere progetti complessi con clienti internazionali. Oggi il processo di internazionalizzazione rende indispensabile organizzazioni in grado di rispondere a bisogni sempre meno "locali" e sempre più "globali"

In questi tre anni di lavoro, insieme ai colleghi della Germania e della Finlandia, siamo riusciti a sviluppare relazioni con oltre 20 Società, sia in Europa che fuori Europa, che condividono valori e metodologie di lavoro.

Insieme abbiamo deciso di chiamare questo network EXS (executive search), ed abbiamo creato un logo che rappresenta il mondo, cioè il nostro potenziale territorio di crescita. Non nascondiamo infatti l'ambizione di crescere ancora. I 20 Paesi attuali sono un punto di partenza. Pensiamo che la crescita di Gi Group ci porterà in dote altre società in nuovi Paesi.

D. Di cosa si occuperà EXS?

R. EXS continuerà il lavoro di MPS Italia: la ricerca e selezione di figure manageriali, Dirigenti e Quadri, su tutto il territorio nazionale. La metodologia è quella propria delle società di Executive Search: la ricerca diretta per "mappare" il mercato e per individuare le figure richiesteci dai clienti, il colloquio individuale per conoscere e valutare i candidati. A questi strumenti si è aggiunto all'inizio di questo anno il "questionario di valutazione dei comportamenti organizzativi", un test nuovo e costruito appositamente per le nostre esigenze attraverso la collaborazione con l'Università di Pavia.

Dalla fine del 2008 inoltre stiamo cominciando a realizzare nelle aziende progetti di valutazione del potenziale, al fine di aiutare i Direttori Generali e gli HR a meglio conoscere i loro collaboratori, in ottica di sviluppo futuro.

D. Come è composta la vostra squadra?

R. La squadra si è arricchita a settembre di tre nuovi Senior Consultant: Alessandra Mattarino, Franca Baldichieri e Fabio Carletti. I tre nuovi colleghi ci portano la loro ricca esperienza aziendale o di consulenza.

Possiamo dire a questo punto di aver raggiunto una dimensione importante per il nostro settore: nove senior consultant, quattro consulenti impegnati nelle attività di delivery, tre persone esperte di ricerca diretta, il supporto segretariale.

Q. Quali sono i valori fondanti di EXS?

R. Sin dalla nascita avevamo chiaro che per avere successo dovevamo imporci con delle caratteristiche chiare, improntate alla soddisfazione del cliente come scopo del nostro lavoro.

In particolare crediamo in una forte partnership tra noi e i clienti, convinti che solo così si ottenga reale comune beneficio. Cerchiamo di instaurare un rapporto continuativo e consistente e lavoriamo ogni giorno per migliorarlo. E poi qualità, qualità, e ancora qualità. Siamo consapevoli che solo un cliente soddisfatto ritornerà da noi. Mai porsi obiettivi di breve periodo, ma sempre guardare lontano.

D. Un messaggio per tutti i colleghi Gi Group

R. Con i colleghi di Gi Group abbiamo lavorato sempre bene in un'ottica di massima collaborazione. Siamo quindi ansiosi di iniziare questa nuova avventura anche con il loro supporto. Rimaniamo quindi a disposizione dei colleghi che avessero bisogno di maggiori informazioni su EXS. D'altro canto sappiamo che, seppur su business differenti, ci unisce una missione: contribuire allo sviluppo del mercato del lavoro, in Italia e all'estero.