

Soffiano i venti di una crisi che pare coinvolgere trasversalmente, pur con andamenti diversi, un po' tutti i comparti dell'economia. Un efficace "barometro" di questa complessa fase congiunturale è senza dubbio rappresentato dalla ricerca e selezione del personale. E proprio da una recente indagine di Page Personnel, leader europeo in questo settore, emerge che il retail pare andare in controtendenza, offrendo a candidati ambiziosi, professionalizzati e capaci di accettare qualche sacrificio, notevoli chances di carriera. Ne parliamo con Fabrizio Travaglini, responsabile della Divisione Retail, Sales&Marketing e Banking&Insurance di Page Personnel.

D. Come si configura, innanzitutto, l'attività di Page Personnel in Italia?

R. Page Personnel è una società specializzata nella ricerca e selezione di profili qualificati nell'ambito dei primi livelli impiegatizi, con una retribuzione fino ai 35.000 euro lordi. Operando come Agenzia per il Lavoro, ci occupiamo di lavoro sia permanente, sia in somministrazione (ex interinale). Va sottolineato che la società è parte di Michael Page International, uno dei leader mondiali nel recruitment specializzato, presente nel Regno Unito, in Europa continentale, Asia-Pacifico e America del Nord e del Sud. A qualificare la società è l'estrema specializzazione e la capillarità anche dal punto di vista della struttura: il Gruppo, infatti, conta solo in Italia 180 consulenti, 70 dei quali operanti in Page Personnel. Si tratta di professionisti che provengono esclusivamente dai settori per i quali svolgono la selezione e affiancano il cliente nella definizione della posizione e del profi-

PAGE PERSONNEL

Il retail si conferma un'ottima opportunità per fare carriera all'insegna di professionalità e competenza

Fabrizio Travaglini è il responsabile delle Divisioni Retail Sales&Marketing e Banking&Insurance di Page Personnel, leader europeo nella ricerca e selezione specializzata di figure impiegatizie. La società, attiva in 10 Paesi nel mondo, è nata dall'esperienza del Gruppo Michael Page. Page Personnel si struttura nelle Divisioni: Finance, Banking & Insurance, Sales & Marketing, Retail, Technicians & Engineers, Technology, Assistance & Office Support, Sales Administration, Human Resources.



La ricerca di personale da parte dei retailer è andata migliorando sensibilmente dal punto di vista della qualità, del livello degli skill richiesti alle figure ricercate.

Il 90% delle figure richieste dal retail si colloca nell'ambito prettamente commerciale e vendite: a questi profili non si rinuncia assolutamente, a dispetto della crisi di questi tempi.

In particolare, quelle di capo reparto e direttore di negozio sono le figure professionali maggiormente ricercate.

lo, selezionando i candidati e seguendo l'integrazione in azienda. Lavoriamo all'insegna della qualità e della serietà, con un approccio orientato al successo. Ovvero come fanno gli anglosassoni il nostro compenso si concretizza solo nel caso in cui il candidato venga selezionato e assunto dalla società cliente.

D. Come sono cambiate in questi anni le esigenze di recruitment delle società operanti nel canale retail?

R. Senza dubbio la ricerca di personale da parte dei retailer è andata migliorando sensibilmente dal punto di vista della qualità, del livello degli skill richiesti alle figure ricercate. Se fino a qualche anno fa le società tendevano a fare tutto "in

casa", un po' alla buona, oggi si ricercano figure sempre più professionalizzate: non a caso si è ampliata l'area del management - dal marketing al commerciale - anche se ovviamente resta forte anche la richiesta di personale con ruoli più operativi. A motivare questo trend vi sono alcuni fattori, tra i quali spiccano l'ingresso di nuovi player che ha aumentato la concorrenza e, in particolare, l'arrivo in Italia di retailer di scuola francese, inglese, ma anche spagnola e svedese, che hanno introdotto nuove competenze e nuove professionalità. Non a caso, si richiedono più diplomati e laureati di un tempo.

D. La difficile congiuntura che ha caratterizzato lo

scorso anno e che si prevede si protrarrà anche nel 2009, ha avuto riflessi negativi anche nelle selezioni di personale che vi affida il retail?

R. Il momento è indubbiamente difficile e può provocare talvolta uno stop o un rallentamento nella richiesta di selezione di personale. Anche il retail soffre, ma ha comunque buoni margini e non fa registrare una grandi flessioni. Va semmai rimarcato che il 90% delle figure richieste si colloca nell'ambito commerciale e vendite: a questi profili non si rinuncia assolutamente, cercando anzi professionalità qualificate, in grado di portare valore aggiunto all'azienda.

D. Quali sono, in ambito retail, le figure maggiormente richieste?

R. Secondo i dati della nostra ultima indagine, in Lombardia sicuramente quelle di capo reparto e direttore di negozio, che rappresentano rispettivamente il 40 e il 30% del totale. Senza dimenticare altri ruoli interessanti, quali il visual merchandiser e il buyer/category manager, che insieme rappresentano il 10%. Complici la diffusione dei centri commerciali, l'affermazione di interessanti realtà nazionali e l'ingresso di nuovi soggetti internazionali, i comparti in cui si registra la maggiore domanda sono il tessile, il calzaturiero, cosmetica e farmaceutico e il bricolage.

Page Personnel

Page Personnel
Via Tiziano, 32
20145 Milano
Tel. 02.36260606
Fax 02.866428
www.pagepersonnel.it