

Focus Start up

I casi Vita e consigli di chi, per scelta o necessità, si è messo in proprio

Ieri manager oggi imprenditore

Quattro storie di chi ce l'ha fatta

Il delicato passaggio da dipendente a capo azienda

C'è un'altra vita dopo il lavoro dipendente. Nell'Italia del lavoro che cambia, che innesca accesi dibattiti, che spesso non c'è, capita che i percorsi professionali portino ad attraversare il guado: dalle responsabilità a contratto come manager dipendente al nuovo orizzonte dell'imprenditoria, mettendo le proprie forze al servizio delle proprie idee ma rischiando in prima persona di fronte ai rovesci del mercato.

Per fare il salto da manager a imprenditore servono passione, curiosità, capacità di rischiare, aggiornamento continuo. Un consistente valore aggiunto lo danno i contatti costruiti nella "vita precedente": un capitale sociale importante soprattutto nella fase di start-up, quando gli sforzi sono diretti alla ricerca dei clienti ed alla definizione del proprio mercato. "Non bisogna stancarsi mai di sviluppare relazioni", dice Angelo Pasquarella, ex avvocato ed ex direttore dell'Istituto per la Ricerca e lo Sviluppo delle Assicurazioni. Pasquarella si è messo in proprio circa un anno fa, fondando Projectland, una società di consulenza nell'ambito dei fondi in-



terprofessionali. C'è poi un requisito fondamentale nel percorrere la propria nuova strada: "è importante divertirsi", aggiunge. "E' la possibilità di sognare, realizzare sogni", conferma Andrea Molza, un percorso ventennale da dipendente, da assistente a direttore del personale. Tra il 2004 e il 2005 ha deciso di aprire una società di headhunting a Bologna, la Molza &

Partners; parallelamente, è presidente di Federmanager Bologna. "Bisogna essere creativi, avere idee da portare avanti. Ora ancora di più: servono correttezza, disponibilità, energia", dice.

Molti ex manager diventati imprenditori parlano di un vero e proprio mutamento di paradigma, che fa "respirare un'aria diversa": "da manager bisogna

Cambio di passo

Il caso in cui la nuova vita da imprenditore è iniziata in un settore diverso da quello di provenienza

contenere il rischio, l'obiettivo lo dà la società; da imprenditore ci si dà un obiettivo e si decide il rischio imprenditoriale", racconta Giampaolo Rossi, oggi alla guida di Adexia, una società di formazione manageriale per aziende. Nel '96 Rossi aveva 28 anni e lasciava il suo posto di responsabile dei servizi di formazione presso una società torinese per tracciare la propria nuova strada: a Milano, senza referenze né contatti, partendo da una scrivania in subaffitto nello studio di un amico. Oggi Adexia ha 7 dipendenti ed un fatturato di 1,5 milioni di euro.

La nuova vita da imprenditore può anche iniziare in un settore diverso da quello di provenienza. E' il caso di Ivana Marangoni, per 15 anni dirigente nella comunicazione. Dal 2006 gestisce a Milano una società di catering per aziende e di gastronomia da asporto, La Ricreazione. "E' importante avere idee - dice -". Il problema in questo momento è la differenziazione "per battere la concorrenza. E poi, aggiunge, ci vogliono "grande passione e voglia di mettersi in gioco". "La cosa più importante - conferma Pasquarella - è cercare di creare competenze distintive".

Ci sono poi le nuove conoscenze da acquisire, soprattutto in campo amministrativo e commerciale: "non puoi permetterti di essere ignorante", sottolinea Marangoni. In generale, dice, "anche avere una base culturale è utile. Aiuta a capire in che direzione andare".

Milena Vercellino

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le iniziative dell'Europa

Le piccole e medie aziende sono il 99% del totale

Gli incentivi di Bruxelles

«Think small first», pensare in piccolo: ecco la ricetta di Bruxelles per salvare le aziende. Le piccole e medie imprese sono 23 milioni, occupano il 67% della forza lavoro nel settore privato e rappresentano il 99% delle aziende europee. Realtà dalle dimensioni contenute ma con un'importanza vitale, messe a rischio dalla crisi. La Commissione europea porta avanti con i Paesi UE diverse iniziative a favore delle PMI. Si parte tagliando costi e burocrazia. Esenzioni e regimi speciali per ridurre gli oneri amministrativi delle microimprese, come quelli per l'adeguamento alle normative UE. Aprire una società in Europa, poi, sarà più facile. Lo confermano i dati dello Small Business Act, la strategia UE per le PMI, attiva dal 2008 e rivista negli ultimi mesi: se nel 2007 per creare



Le mosse di Bruxelles per le pmi

una Srl in Europa servivano in media dodici giorni e 485 euro, nel 2010 bastavano una settimana e 399 euro. L'obiettivo per il 2012 è di arrivare a tre giorni e 100 euro. La Commissione ha proposto 120 modifiche per rendere più semplice l'accesso ai fondi UE per le PMI. Alcuni esempi? Cento giorni (contro i 350 di adesso) per ricevere finanziamenti alla ricerca e meno pratiche per il rimborso dei costi anticipati. Bruxelles ora cerca soluzioni per aumentare la liquidità. È già una certezza la direttiva (presto in adozione anche in Italia) che riduce a trenta giorni il termine per il pagamento dei fornitori da parte delle pubbliche amministrazioni. Adesso si prevedono schemi di garanzia per le microimprese e risorse dal nuovo programma per la competitività COSME (1,4 miliardi) per facilitare l'accesso al capitale di rischio, il cosiddetto venture capital. Due iniziative per aiutare le aziende a ottenere finanziamenti. Una boccata d'ossigeno necessaria per i piccoli imprenditori, oggi più che mai.

Sara Bicchierini

© RIPRODUZIONE RISERVATA

DigiT@lia for talent

Il concorso di Accenture e Prospera per i giovani

(i.co) Fondazione italiana Accenture e Associazione Prospera per l'occupazione dei giovani promuovono "DigiT@lia for talent", un concorso per idee nel settore dell'Ict. I partecipanti devono proporre idee e progetti per creare opportunità di occupazione attraverso il digitale. In premio 100 mila euro per realizzare il progetto vincente. Secondo il Rapporto di Confindustria, "Se l'Italia punta sull'Ict", il comparto sta attraversando un periodo difficile e una più attenta valorizzazione del potenziale digitale potrebbe aiutare il Paese a riguadagnare il terreno perso nei confronti dell'Europa oltre che a contribuire significativamente alla crescita economica. Informazioni su: <http://ideatre60.it/node/12282>

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le offerte di Ballin, Baldinini, Loriblu, Fabi e Naturino-Falc Calzature, le assunzioni del made in Italy più classico

Manda segnali positivi il comparto calzature. Allo Shoe Report 2012, Cleto Sagripanti, presidente di Anci, ha rilevato che "l'opportunità del momento arriva dal nuovo ciclo di sviluppo avviato da molte aziende grazie alla trasformazione nella struttura/modello di business". Ma sentiamo le imprese. Sulla Riviera del Brenta, Ballin Srl, ha aperto in gennaio una nuova unità produttiva ed ha inserito 42 addetti: oggi, la forza lavoro tocca quota 220. Ha chiuso il 2011 con +53% di ricavi e per il 2012 prevede un +10%. Recluta 10 tecnici di produzione e il direttore commerciale, Gabriella Ballin nota che "investiamo nel nostro territorio perché crediamo che si possa crescere proprio qui: abbiamo infatti una scuola interna dove insegniamo la manualità del calzolaio di pari passo all'uso dei macchinari".

In Romagna, invece, Baldinini Srl ha superato 100 anni di attività ed oggi è guidata dalla terza generazione. Il 2011 si è chiuso con +30% di fatturato e segna 30% anche l'export: fanno da traino Russia, Ucraina, Emirati Arabi oltre Usa e Francia. Cerca 40 risorse specializzate nel retail/area management e con l'apertura di nuovi punti vendita verranno selezionati anche visual merchandiser/buyer. Ma quali sono le opportunità nello storico distretto calzaturiero delle Marche? Loriblu SpA, prevede un 2012 con +20% di fatturato e

30 job openings: 15 retailer e 15 addetti alla manovra/tecnici di produzione. Ha 145 dipendenti e, con l'apertura della nuova sede, è stata creata la cucina aziendale ed anche la palestra. "La nostra missione è il benessere in azienda - dice la responsabile commerciale Annarita Pilotti - e 3 volte l'anno teniamo riunioni collegiali per condividere progressi, strategie, criticità".

Poi, Fabi Spa che è nata nel 1965 ed oggi conta un organico di 370 persone. L'export verso Cina, Russia, Medio Oriente sfiora il 70%. Il preview

2012 è di 30 assunzioni: 10 maestri artigiani e 20 funzionari commerciali. Alessia Fabi, amministratore delegato, spiega che "non è facile trovare figure specializzate: la formazione viene fatta al nostro interno e investiamo molto nelle maestranze. Per contro però, il turn over, da

Colloqui

Baldinini cerca 40 risorse specializzate in retail e area management

noi, è quasi a quota zero e lavorano nuclei familiari di 4-5 persone". Infine Naturino-Falc, che 38 anni fa ha cominciato a produrre calzature per bambini da 2 a 12 anni: un team di pionieri ha studiato l'anatomia infantile e messo a punto l'appoggio effetto sabbia. Ha filiali in Usa, Cina e Brasile. Le posizioni aperte sono 17: 5 profili commerciali per Italia/filiali, 10 addetti alla produzione e 2 manager laureati in ingegneria.

Laura Bonani

© RIPRODUZIONE RISERVATA

trovolavoro
AGENZIA PER IL LAVORO

Consolidata Azienda farmaceutica operante a livello nazionale ricerca:

INFORMATORI MEDICO SCIENTIFICI

per il Lazio nelle zone di Roma, Rieti, Latina e relative province

Si richiede:
Requisiti secondo normativa vigente
Residenza in una delle zone indicate e auto propria

Si offre:
Compensi provvigionali e rimborsi spese
L'Azienda, con la dovuta riservatezza, curerà direttamente la selezione di ciascuna candidatura.

Tutti gli interessati possono pertanto inviare il proprio Curriculum Vitae, completo di consenso al trattamento dei dati personali (D.Lgs. 196/03), con l'indicazione della zona di interesse e citando il riferimento al presente annuncio, al seguente indirizzo e-mail: infoselezionisti@gmail.com

La Villa

Importante Gruppo di Firenze, operante nel settore socio-sanitario-assistenziale a livello nazionale, ricerca

RESPONSABILE MARKETING E COMMERCIALE

Il candidato ideale è in possesso di laurea in economia aziendale indirizzo marketing e comunicazione. La risorsa sarà incaricata di interpretare la situazione economica generale, analizzare e valutare il mercato di riferimento e la concorrenza sull'intero territorio nazionale, di curare l'immagine aziendale ed il corretto posizionamento strategico sul mercato. Si richiedono spirito d'iniziativa, creatività, flessibilità, e orientamento strategico, buone capacità relazionali e di lavoro in team, ottima conoscenza della lingua inglese e degli strumenti informatici. Costituirà titolo preferenziale un'esperienza nel settore socio-sanitario-assistenziale. Sede di lavoro: Firenze.

Pregasi inviare Curriculum Vitae all'indirizzo mail: info@lavilla.it. Il presente annuncio si rivolge a candidati di ambo i sessi (L. 903/77). I dati saranno trattati ai sensi dell'art. 13 D.lgs. 196/03.

La Generale

Azienda attiva nel settore trasporti spedizioni di merci in Italia da oltre sessant'anni ricerca:

KEY ACCOUNT TRASPORTI ITALIA

La posizione si riferisce ad attività di vendita servizi trasporti spedizioni logistica per conto di Terzi da e per tutto il territorio nazionale. La risorsa dovrà essere in grado di pianificare debita Strategia di vendita in completa autonomia, individuazione del Cliente, redazione offerte e ricerca di ogni soluzione commerciale / operativa che consenta di arrivare all'acquisizione. Il / la candidato / a è un professionista che ha già maturato considerevole esperienza nel Settore, in grado di interfacciarsi con importanti Clienti, gestire trattative con medio alti livelli aziendali. Discreta conoscenza strumenti informatici determinazione e consapevolezza delle proprie Capacità. Tale incarico dovrà essere svolto in diretto contatto con l'amministratore unico. Sede di lavoro Milano. Offriamo soddisfazioni economiche di sicuro interesse che saranno commisurate alle capacità del candidato/a all'impegno ed al raggiungimento degli obiettivi.

Inviare c.v. con autorizzazione trattamento dati personali a: risorseumane@lagenerale.it

MEDICA Srl

MEDICA Srl, azienda con ventennale esperienza in commercializzazione e produzione di dispositivi medici e fitoterapici ricerca su tutto il territorio nazionale

AGENTI MONO / PLURIMANDATARI

realmente e concretamente introdotti presso medici specialisti in ginecologia.

Richiesta esperienza nel settore, intraprendenza ed autonomia, ottime doti comunicative e commerciali, solarità empatica, orientamento agli obiettivi. In possesso di partita iva e auto propria.

Offriamo portafoglio di prodotti/soluzioni all'avanguardia, formazione e supporto tecnico-commerciale continui. Trattamento economico a provvigioni.

Inviare CV corredato di foto digitando il codice 5800 nel campo "cosa?" del motore di ricerca sulla homepage di Trovolavoro.it.

Il presente annuncio si rivolge a candidati di ambo i sessi (L. 903/77). I dati saranno trattati ai sensi dell'art. 13 D.lgs. 196/03.

Riabilitalia.it

Azienda Leader nel settore della formazione operante in tutta Italia ricerca

AGENTI DI COMMERCIO - ACCOUNT

per il mercato Italiano - Rif. Selezione: COM2012 - Disponibilità: Full-time

I candidati ideali sono dinamici ed intraprendenti, hanno una forte predisposizione alle sfide, al lavoro per obiettivi, motivazione e passione per il ruolo commerciale. Oltre ad ottime capacità relazionali, hanno una buona dimestichezza nella vendita di servizi. La figura dovrà muoversi in autonomia sul territorio in coordinamento con il responsabile nazionale e la sua direzione commerciale. E' prevista una retribuzione in base al fatturato e bonus per obiettivo raggiunto. Per il ruolo sono necessari i seguenti requisiti: Partita iva; Esperienza anche base nella vendita; Portatile o Tablet; Autonomia. I candidati interessati possono inviare il curriculum corredato di autorizzazione al trattamento dei dati personali citando nell'oggetto: "Selezione COM2012... e la regione di appartenenza" all'indirizzo email: selezione@riabilitalia.it

Il presente annuncio si rivolge a candidati di ambo i sessi (L. 903/77).

trovolavoro
AGENZIA PER IL LAVORO

Highly prestigious and successful international hotel Company is searching a

REGIONAL IT MANAGER

She/he supports the planning and implementation of all technology systems within the appointed geographical Region of responsibility. She/he ensures that all systems running within the Region are maintained to a level that delivers the most efficient service for customers and associates in compliance with our Global and Divisional policies and standards of operation. He/she will report to Vice President of the Region working closely with the Senior Regional Team, and dotted line to the Division IT Leader. Position currently based in Rome. Skills and Abilities: degree in Computer Science or Management/Business or equivalent; a minimum of 5 years in a management position with full responsibility for the ongoing operation of Information Technology/systems; leadership & Management skills; fluent English and Italian; willing to travel extensively.

Send your CV to: selezione_italia@ymail.com

trovolavoro
AGENZIA PER IL LAVORO

Multinazionale Leader di Mercato

produttrice di Medical Devices in ambito Ortopedico ricerca per la regione Sicilia:

AGENTI CANALE MEDICAL DEVICES

Profilo: Buona conoscenza del territorio di riferimento; Formazione scolastica: diploma o laurea (gradita); Esperienza almeno triennale di vendita in un contesto multinazionale nel canale Medical Devices / Ortopedia; Attitudine a lavorare in autonomia e per obiettivi; Determinazione, grinta ed energia; Ambizione di crescere professionalmente in un contesto aziendale multinazionale. Inquadramento: ENASARCO - L'offerta e le prospettive di crescita all'interno dell'azienda sono in grado di soddisfare le candidature più qualificate; i dettagli saranno esaminati direttamente in sede di colloquio con il management aziendale. Coloro che sono interessati sono pregati di rispondere a questo annuncio, inviando C.V. citando il Rif. AS003. La selezione ha carattere d'urgenza. Inviare CV digitando il codice 5796 nel campo "cosa?" del motore di ricerca sulla homepage di Trovolavoro.it. Il presente annuncio si rivolge a candidati di ambo i sessi (L. 903/77). I dati saranno trattati ai sensi dell'art. 13 D.lgs. 196/03.

MCS s.r.l.

Per la nostra sede di Milano cerchiamo:

AVVOCATI - PRATICANTI ABILITATI

Indirizzo contenzioso di diritto amministrativo per incarico di consulenza permanente presso società di servizi legali.

Trattamento economico interessante.

Preferibile buona conoscenza lingua Inglese.

Inviare CV dettagliato all'indirizzo: HR@mcssl.it

Il presente annuncio si rivolge a candidati di ambo i sessi (L. 903/77). I dati saranno trattati ai sensi dell'art. 13 D.lgs. 196/03.