

Lavoro: turismo, vendita, sociale e IT i settori dove ci sono più possibilità



Il mismatch fra domanda e offerta di lavoro in Italia è indubbiamente forte, e nel Nord-Est forse più forte che altrove. Le cause sono diverse: l'esagerato cuneo fiscale che abbassa gli importi netti degli stipendi, la distanza fra la formazione offerta dalle scuole e le necessità delle aziende, ma anche la poca disponibilità a spostarsi di molti lavoratori e la scarsa conoscenza delle modalità migliori per cercare e/o offrire lavoro. Ma le possibilità di lavoro in Italia e in Triveneto non mancano: con un po' di impegno e buona volontà da parte sia dei lavoratori, sia delle aziende, il mismatch può essere in gran parte superato».

Questo il messaggio parzialmente rassicurante lanciato da **Giorgio Ardito** presidente della Società Lignano Pineta uno dei principali operatori turistici della località balneare friulana, **Daniele Arman**, responsabile risorse umane di Bofrost Italia Spa e **Denis Magro**, amministratore unico di Run4Job Srl, che hanno partecipato al quarto e ultimo incontro della nona edizione di **Economia sotto l'ombrellone** svoltosi lunedì 26 agosto al Beach Aurora di Lignano Pineta sul tema "Il lavoro c'è. Come trovarlo?" e moderato dal giornalista e responsabile editoriale Nord-Est di Eo Ipso, **Carlo Tomaso Parmegiani**.

Il turismo non è solo stagionale – «Nel nostro settore – ha sottolineato Giorgio Ardito – dobbiamo innanzitutto combattere

con la percezione comune che il turismo offra solo “lavoretti” stagionali da fare mentre si studia o fino a quando non si trova di meglio, mentre è fondamentale che si capisca che il turismo può offrire carriere di grande soddisfazione e con interessanti possibilità di guadagno che possono durare tutta la vita. Serve sicuramente una miglior comunicazione da parte di noi operatori. Le possibilità di lavoro, nella nostra come in tante altre località, non mancano, solo che spesso non troviamo le persone adatte. A chi vuole lavorare in questo settore consiglio di provare varie esperienze, in settori diversi, anche all'estero finché si è giovani, sfruttando, magari, possibilità come il quarto anno di superiori in un altro Paese o i programmi Erasmus e Socrates, di imparare bene le lingue (ovviamente l'inglese, ma a Nord Est soprattutto il tedesco), di conoscere i diversi programmi gestionali e di cercare di essere persone aperte e propositive». Per Ardito, serve, poi, sia una disponibilità a lavorare con orari e in giorni atipici, sia essere aperti agli spostamenti: «Lignano, ad esempio – ha spiegato l'imprenditore friulano -, ha un rapporto con una località invernale austriaca con la quale si “scambia” i lavoratori per superare le difficoltà dovute alla stagionalità del nostro lavoro e garantire continuità occupazionale ai dipendenti, ma ovviamente bisogna che i dipendenti accettino di spostarsi fra le due località».

Vendita: il rapporto umano fa la differenza – Le ampie possibilità lavorative nel settore della vendita e in particolare in quello della vendita diretta (che cresce continuamente da anni) sono state illustrate da Daniele Arman, che ha chiarito come Bofrost, come altre aziende del settore, sia alla continua ricerca di molti profili diversi. «Il mismatch esiste – ha detto il manager -, ma bisogna dire che orientandosi verso indirizzi di studio che offrono maggiori possibilità di lavoro come le “economie”, gli studi ingegneristici, l'area informatica, ma anche altri, si possono trovare lavori interessanti. Nel settore delle vendite, poi, il lavoro c'è e, contrariamente a quanto si dice, non è messo

particolarmente in crisi dallo sviluppo delle vendite online perché il rapporto umano fa ancora la differenza. Certamente – ha aggiunto Arman – molte aziende devono migliorare nella capacità di contattare e selezionare i lavoratori, ma anche i lavoratori devono migliorare nel modo di proporsi: oggi i curriculum cartacei non servono più a nulla, bisogna sapersi muovere online, sapersi proporre come persone educate, disponibili e determinate, bisogna sviluppare le relazioni e i network, perché, almeno in Italia, la conoscenza, il rapporto, diretto o indiretto, è ancora uno dei modi migliori per trovare un lavoro. Anche se fece scandalo, forse l'ex ministro Poletti non sbagliò quando disse che più che i curriculum servono le partite di calcetto! Ovviamente, però, avere esperienze significative, mostrare convinzione, disponibilità, proattività, capacità di relazione e attenzione alle indicazioni aziendali, essere capaci di spiegare bene perché si cerca un determinato lavoro sono aspetti fondamentali la cui mancanza non può certo essere superata grazie alle “conoscenze” giuste».

Cercare il lavoro oltre la propria visuale – L'esperienza di chi quotidianamente si occupa di selezionare candidati per grandi e piccole aziende di ogni settore, è stata trasmessa da Denis Magro secondo il quale uno degli aspetti principali è sicuramente rivolgersi ai settori che offrono le maggior possibilità quali turismo, logistica a tutti i livelli, farmaceutico, assistenza, benessere e salute (umana e animale), information technology, vendita. «A prescindere dal settore al quale ci si rivolge è comunque fondamentale – ha spiegato l'head hunter friulano – fare network con persone che abbiano punti vista, esperienze, “focus”, diversi dai propri che ci permettano di uscire dal nostro “giardinetto” e di valutare opportunità delle quali probabilmente non verremmo nemmeno a conoscenza. Nella ricerca di lavoro, poi, bisogna sapersi presentare, essere educati, avere un atteggiamento non troppo prono, ma anche evitare di apparire troppo “contestatori” perché le aziende hanno bisogno di persone che

seguano le direttive».

Fare promozione di se stessi – «Quando si partecipa a una selezione, inoltre, bisogna essere consci che i selezionatori vedono spesso decine se non centinaia di candidati e, quindi, bisogna sapersi presentare in maniera interessante, facendo un po' di "branding" di sé stessi, apparendo creativi, ma al contempo concreti senza sfociare in un'eccessiva "originalità"» Ha concluso Magro: «Certamente nel crearsi un curriculum, le esperienze "fuori casa", in altre zone d'Italia o all'estero, possono aiutare parecchio, così come una buona conoscenza delle lingue».

La nona edizione di Economia sotto l'Ombrellone è stata organizzata da Eo Ipso – comunicazione ed eventi con il patrocinio del Comune di Lignano Sabbiadoro e Turismo FVG. Main sponsor: Greenway Group; sponsor: Ombrellificio Ramberti, IS Copy Trieste, Dvs, Glp, Confindustria Udine, Zulu Medical, RealComm e Karmasec; sponsor tecnici: Fondazione Villa Russiz, Lignano Pineta, Porto Turistico Marina Uno e Hotel Ristorante President.