

Marketing e comunicazione, rivoluzione nei manager

NEL SETTORE È IN CORSO UN FORTISSIMO TURNOVER AI LIVELLI APICALI, COME EMERGE DALLA RICERCA CONDOTTA DA BEYOND INTERNATIONAL. SI ABBASSA L'ETÀ MEDIA

Luigi Dell'Olio

Da una parte la necessità di abbattere i costi, dall'altra la ricerca di professionisti nativi digitali. Sta di fatto che nel settore del marketing e della comunicazione è in corso un fortissimo turnover ai livelli apicali, come emerge dalla ricerca condotta da Beyond International, che Affari & Finanza pubblica in esclusiva. "Analizzando le domande pervenute dalle aziende clienti nei primi quattro mesi dell'anno riscontriamo un'accelerazione travolgente nel tasso di sostituzione", sottolinea l'ad della società di executive search, Luisa Bagnoli. La ricerca fa emergere l'abbassamento dell'età media di ingresso nei ruoli dirigenziali dell'area marketing e comunicazione, in particolare per quanto riguarda le figure più tradizionali di direttore marketing e direttore comunicazione. Mentre cresce l'età media delle figure più giovani e innovative, come quelle legati all'implementazione del di-



gitale: è il caso del web marketing manager, del responsabile digital e del customer relationship manager.

Pur non trattandosi di esigenze recentissime, il processo di cambiamento verso il digitale in Italia si è rivelato più lento che altrove e questo ha portato all'emersione violenta di una tendenza che altrove è stata più graduale. "I profili e gli skills che andavano bene prima ora non sono più adeguati perché il mercato e la Rete hanno stravol-

to le regole e i rapporti tra aziende, clienti e fornitori", sottolinea la cacciatrice di teste. "Nel largo consumo questo fenomeno è così destabilizzante da far ripensare la correttezza dell'approccio fin qui perseguito. Il marketing è diventato 'liquido': non si gestisce più un bisogno dall'alto creandolo a tavolino, ma occorre fare seguire i bisogni espressi nel Web". Occorre dunque un approccio diverso a 360 gradi e di conseguenza i professionisti con caratteristiche di-

rettive non vanno più bene perché ora quello che serve è saper ascoltare. "Dato che nel largo consumo non si può arrivare a una sostituzione tout-court delle persone che costituiscono il cuore dell'azienda, si sta procedendo al cambiamento attraverso un training di numerosi collaboratori e l'inserimento di giovani con le caratteristiche necessarie", aggiunge Bagnoli. Diverso il discorso nelle industrie dove il marketing è solo una delle tante busines unit: "In questi

casi si assiste a licenziamenti sempre più frequenti dei responsabili marketing/comunicazione per sostituirli con professionalità più in linea coi tempi".

Interessanti sono anche i dati che emergono dall'analisi retributiva. Lo stipendio medio rimane sostanzialmente stabile in linea generale, ma se si analizzano le professionalità e le diverse situazioni anagrafiche, emergono grandi cambiamenti anche solo rispetto a due o tre anni fa. "I veri ta-

LE RETRIBUZIONI DEL SETTORE MARKETING

Ruolo	ETÀ		RETRIBUZIONE	
	2014	2015	2014	2015
DIRETTORE MARKETING	45-55	↓	120.000 150.000	→
WEB MARKETING MANAGER	33-36	↗	50.000 70.000	↗
RESPONSABILE DIGITAL	28-33	↗	50.000 70.000	↗
DIRETTORE COMUNICAZIONE	40-55	↓	80.000 150.000	→
CRM MANAGER	28-35	↗	30.000 60.000	↗

(*) Ral Media, escludendo i gruppi bancari e le grandi multinazionali del FMCG e dell'industria



Nella foto qui sopra, Luisa Bagnoli, amministratore delegato di Beyond International

lenti di 45-50 anni che hanno saputo lavorare bene e sono in sintonia con le attuali esigenze di mercato hanno avuto aumenti mentre gli attuali 35enni che si sostituiscono ai 50enni guadagnano meno, contribuendo così a tenere la media stabile". Un direttore marketing guadagna annualmente tra i 120mila e i 150mila euro, su livelli destinati a restare stabili anche il prossimo anno, mentre il web marketing manager e il responsabile digital raramente superano i 70mila euro, anche se lo stipendio per questi ruoli è in crescita. Stabile è invece il compenso del direttore comunicazione, ma in questo caso molto dipende dalla presenza di una forchetta retributiva molto ampia (80mila-150mila euro) legata ai differenti livelli di seniority, alle competenze e alle dimensioni aziendali. Infine il Crm manager porta a casa tra i 30mila e i 60mila euro, anche se il suo è un ruolo sempre più considerato in azienda, con una tendenza crescente del salario. "In generale, la parte retributiva conta sempre più", conclude l'esperta. "Per le figure più giovani come il responsabile digital o del crm, la componente legata ai risultati può anche raggiungere la quota fissa", conclude.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

[IL CASO]

Professionisti, la guerra dei Pos "Basta il bonifico elettronico"

"UN'OPERAZIONE BANCARIA COSTA LA METÀ DEL PAGAMENTO VIA POINT OF SALE E OFFRE LO STESSO RISULTATO DI TRACCIABILITÀ"

L'introduzione del Pos obbligatorio a partire dal prossimo 30 giugno non fa dormire sonni tranquilli ai professionisti, anche se tra le diverse categorie si registrano posizioni diversificate. Nei giorni scorsi il Tar del Lazio ha respinto il ricorso presentato dagli architetti, sottolineando che dalla fine del prossimo mese tutti i professionisti, artigiani e commercianti dovranno dotarsi di Pos per bancomat o carte di credito per pagamenti di importo superiore a 30 euro. I giudici amministrativi hanno sottolineato che "il Decreto (Milleproroghe, ndr) impugnato sembra rispettare i limiti contenutistici e i criteri direttivi" fissati dalla legge. Gli architetti, comunque, non si arrendono e tramite il presidente del Consiglio Nazionale, Leopoldo Freyre, confidano nel giudizio di merito, atteso a

breve. "Sono sicuro che quando i giudici amministrativi analizzeranno i contenuti del provvedimento che abbiamo impugnato, sapranno cogliere i profili di illegittimità", spiega. Aggiungendo che il contrasto all'evasione fiscale, che è il principio alla base del Pos obbligatorio, è realizzabile "semplicemente con il bonifico elettronico". Secondo i professionisti, un bonifico bancario costa la metà del pagamento via Pos e consente lo stesso risultato di tracciabilità. Critiche vengono mosse anche dalla Fondazione Studi Consulenti del Lavoro, che ha calcolato come da questo nuovo balzello a carico degli studi professionali le banche guadagneranno 2 miliardi di euro. "Un dato sconcertante in un momento in cui si parla di spending review e diminuzione dei costi ad ogni livello", spiegano dalla Fondazione. Come si arriva a questo numero? Le imprese in Italia si attestano sui 5 milioni di soggetti circa che in un anno spendono mediamen-

Anche i medici dovranno obbligatoriamente dotarsi di un Pos



[IL CASO]

Con la riforma del codice appalti ci sarà più spazio per i giovani ingegneri

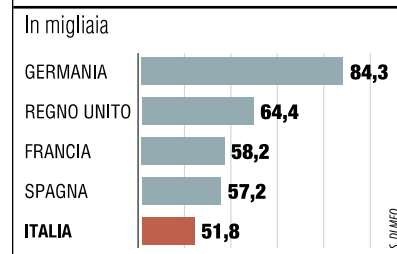
Aprire il mercato dei lavori pubblici ai giovani, abolendo i requisiti di partecipazione alle gare fondati sul fatturato, e garantire una maggior trasparenza del settore, insieme alla cancellazione delle corsie preferenziali per i dipendenti della Pa e al rilancio dei concorsi di progettazione. Sono i punti più importanti del documento per la riforma del codice appalti elaborato dalla Rete delle Professioni Tecniche (che raggruppa nove professioni ordinarie e rappresenta oltre 600mila professionisti). Una serie di proposte, spiega Armando Zambrano, coordinatore della Rete, con le quali "vogliamo aprire il mercato dei lavori pubblici rimuovendo le regole attuali che impediscono l'accesso alle gare ai giovani e ai meno giovani che non siano in possesso di strutture professionali di notevoli dimensioni, oltre a garantire una maggiore trasparenza per l'affidamento di servizi di architettura e ingegneria con procedure di selezione più controllate". In linea con quanto richiede Bruxelles con la nuova Direttiva Appalti, approvata lo scorso 15 gennaio dal Parlamento Europeo, che dovrà essere recepita dagli Stati membri entro i prossimi due anni.

(s.d.p.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA



IL NUMERO DEI POS



Qui sopra, Leopoldo Freyre (1), pres. Consiglio Nazionale Architetti

Secondo i professionisti, un bonifico bancario costa la metà del pagamento via Pos e consente lo stesso risultato di tracciabilità. Critiche vengono mosse anche dalla Fondazione Studi Consulenti del Lavoro, che ha calcolato come da questo nuovo balzello a carico degli studi professionali le banche guadagneranno 2 miliardi di euro. "Un dato sconcertante in un momento in cui si parla di spending review e diminuzione dei costi ad ogni livello", spiegano dalla Fondazione. Come si arriva a questo numero? Le imprese in Italia si attestano sui 5 milioni di soggetti circa che in un anno spendono mediamen-

te 7 mila euro per servizi professionali, con un volume di transazioni pari a circa 35 miliardi di euro. Applicando il 3% medio di commissione bancaria sui pagamenti, si arriva a oltre 1 milione di euro in più di incassi per le banche. Sono 2,3 milioni i professionisti ordinistici che dovrebbero dunque installare un Pos con due costi ulteriori: 150 euro circa per il rilascio del bancomat (pari a circa 350 milioni) e altrettanti per canone. Secondo Marina Calderone, a capo dei consulenti e anche del Cup (Comitato unitario professionisti), "non è stato chiarito l'aspetto relativo ai costi di installazione, gestione e competenze varie che al momento ricadono sul professionista, soprattutto in un momento come questo in cui semplificare e ridurre i costi è fondamentale". Calderone chiede quanto meno una correzione della normativa: "Le commissioni dovrebbero essere differenziate in base al numero di fatture emesse durante l'anno e al tipo di clientela. Da qui l'esenzione per i professionisti iscritti agli Ordini che lavorano con le imprese".

Contrarietà al provvedimento viene espressa anche da Alessandro Solidoro, presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Milano, secondo il quale l'obbligo del Pos "non sarà un ostacolo per chi vuole effettuare un pagamento in contanti, pur sapendo di agire contro la legge, e lo stesso vale per chi decide di accettarlo".

Diverso il punto di vista del Consiglio Nazionale forense, secondo cui "la norma si pone in una ottica di semplificazione a vantaggio del cliente/assistito: consentire una flessibilità nei sistemi di pagamento a fronte di una prestazione professionale". Dal Cnf sottolineano che "non viene imposto alcun obbligo di Pos nello studio, ma piuttosto di accettare il pagamento anche con carte di debito (pagamenti elettronici, e dunque anche tramite internet), qualora il cliente ne faccia richiesta". Inoltre, nel testo normativo "non viene chiarito il preciso ambito di operatività della disposizione visto che non sono previste sanzioni per il professionista che non si doti di Pos". Quanto basta, insomma, per auspicare un nuovo intervento chiarificatore da parte del legislatore prima dell'entrata in vigore della disposizione. (l.d.o.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Dotto ReSearch® s.r.l.

Ricerca e selezione quadri - Dirigenti

FRIULIA S.p.A., Finanziaria della Regione Friuli Venezia Giulia, che ha l'obiettivo di promuovere lo sviluppo economico del territorio regionale partecipando al capitale di imprese regionali, nel ruolo anche di Holding di partecipazioni ci ha incaricato della ricerca del

DIRETTORE GENERALE

il quale avrà la responsabilità della gestione delle attività della Finanziaria regionale e delle sue controllate/collegate.

Parteciperà alla definizione delle strategie e dovrà coordinare tutte le attività operative e progettuali finalizzate all'analisi della realtà imprenditoriale regionale nei diversi settori economici, individuando adeguate forme di intervento a sostegno delle Imprese del territorio, promuovendo l'innovazione, sostenendo lo sviluppo e pianificando le risorse in coerenza con gli indirizzi del CdA.

Il candidato dovrà aver maturato un'esperienza specifica almeno decennale in posizioni dirigenziali di società operanti nell'Investment Banking, nel Corporate Finance, nel Private Equity e in Holding di partecipazione.

Si richiede una laurea in materie economico-finanziarie o giuridiche o in ingegneria ed un'ottima conoscenza della lingua inglese.

Dovrà essere persona di forte orientamento agli obiettivi, con doti di leadership e di team management.

Sede di lavoro: Trieste

I candidati d'ambito i sessi i cui dati saranno trattati per finalità di selezione (Art.7-13 D. Lgs196/2003 - normativa sulla Privacy consultabile in www.dottoresearch.it) sono pregati di inviare c.v. citando il Rif. DGF/DO a: **Dotto ReSearch Srl** - C.so V. Emanuele, 2 - 33170 Pordenone. E-mail: dottopn@dottoresearch.it