

e sulle risorse naturali  
della nuova architettura

# L'head hunter ama l'ambiente

**Andrea Curiat**

■ Nel verde sottobosco dei "green job" si aggirano silenziosamente i cacciatori di teste. Specializzati in energia e responsabilità ambientale d'impresa, gli "head hunter" fiutano i manager migliori per le aziende del settore, con risultati ovviamente incruenti e positivi per la mobilità di quadri e dirigenti propensi a convertirsi al "green".

«In campo green - spiega Francesco Queirolo, responsabile energia per Egon Zehnder Italia - le aziende cercano risk manager, specialisti in campo legale e in health safety environment, e infine manager che sappiano guidare l'ingresso delle quotate nei sustainability index delle Borse internazionali».

Secondo Pierpaolo Morelli, senior partner di Spencer Stuart Italia specializzato in energie rinnovabili, c'è oggi un grandissimo fermento che vede crescere nuovi operatori del settore, «sia come start-up indipendenti, sia come emanazione dei preesistenti operatori energetici o di grandi gruppi internazionali. Nel primo caso, le professioni più richieste in ambito executive sono i direttori delle risorse umane e i direttori finanziari; nel secondo, capita spesso di dover individuare anche degli amministratori delegati. Il personale reclutato aumenta a un ritmo del 30-35% l'anno».

Per il middle management le richieste sono ancora più numerose. Anna Rita Borraccetti, partner di Mcs e responsabile della sede di Bologna, rileva: «Le aziende ci chiedono prevalentemente ingegneri e ingegneri chimici da inserire come project manager o site manager: devono avere un ottimo curri-

culum accademico, dimostrare una grande adattabilità, essere disposti a viaggiare spesso anche per trasferte internazionali». Secondo Borraccetti, gli inserimenti nell'area delle biomasse stanno aumentando a un ritmo del 30-40% l'anno, nell'idroelettrico del 20-30% e nella geotermia del 10-15 per cento.

Ma come si stanno attrezzando i cacciatori di teste per rispondere alle nuove esigenze delle imprese? Secondo Morelli, «gli head hunter devono avere una conoscenza approfondita del settore, degli operatori che vi operano e del pool dei candidati, così da indivi-

## UN'OPPORTUNITÀ

Il manager deve saper affrontare il business con una visione integrata. Aumentano le richieste anche di figure intermedie

duare la persona giusta per la poltrona giusta. Il manager selezionato deve saper affrontare il business in un'ottica più fresca, vitale e dinamica rispetto a quanto accade nei grandi colossi tradizionali».

Per questo, aggiunge Queirolo, «gli head hunter non possono essere generalisti, ma devono avere una conoscenza specifica del settore. Sin dalla prima fase di liberalizzazione dell'energia, abbiamo cominciato a documentarci studiando, partecipando a workshop con le aziende del settore, mantenendo contatti molto stretti con i clienti per capire i profili e le competenze richieste».