



Scenario globale



Risultati in dettaglio



Analisi LinkedIn

IMPORT/EXPORT

Le competenze manageriali al servizio del
mercato globale

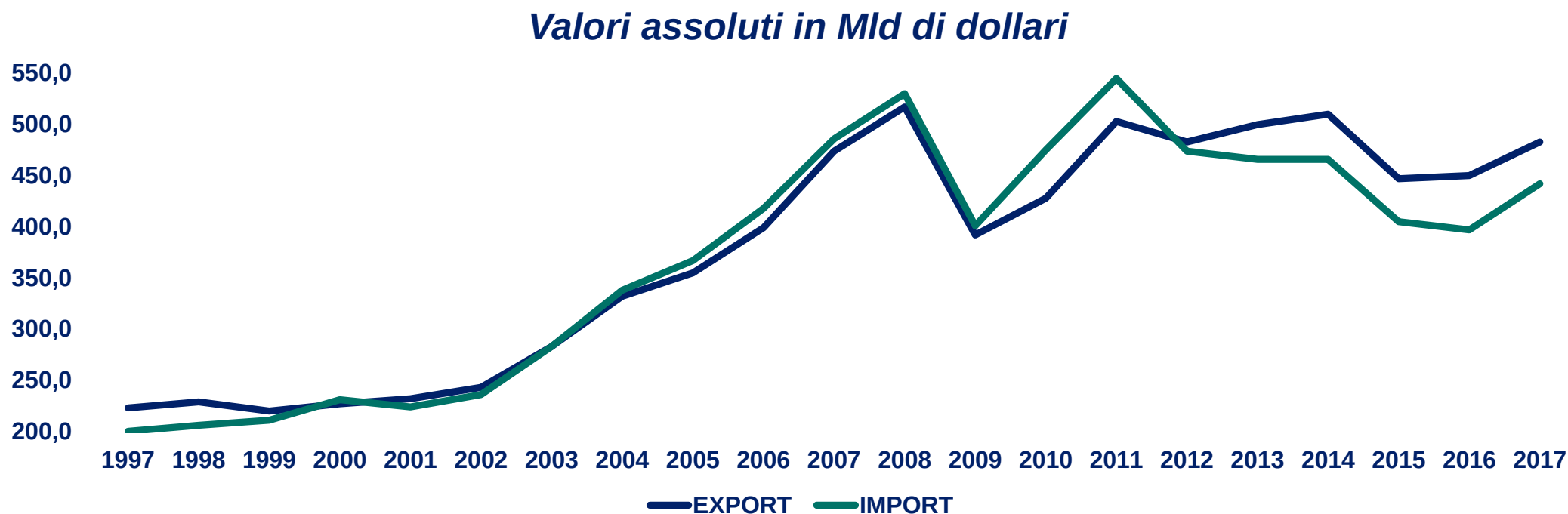
Scenario globale

Grazie ad alcune rivoluzioni tecnologiche e politiche, negli ultimi decenni abbiamo avuto accesso a un mercato sempre più globale, con effetti su tutte le economie mondiali, compresa quella italiana.

L'industria italiana ha saputo beneficiare di questi cambiamenti, come analizzeremo in dettaglio nelle slide a seguire.

Dalla figura 1 si evince come import ed export siano letteralmente esplosi nel nuovo millennio, con una decisa frenata causata dalla crisi economica, che ancora influenza la bilancia commerciale italiana.

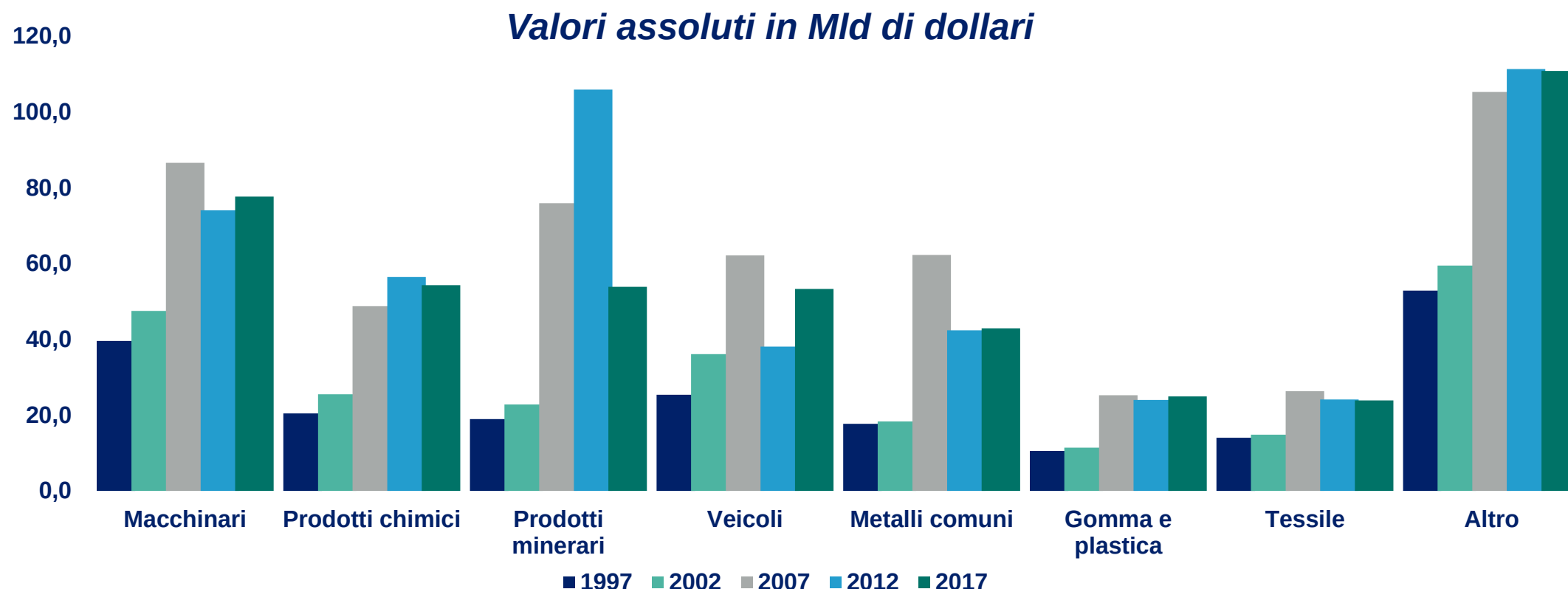
Fig. 1 – Importazioni/Esportazioni italiane dal 1997 al 2017



Fonte: Elaborazione dell'Osservatorio 4.Manager su dati Observatory of Economic Complexity

Entrando, invece, nel merito di cosa l'Italia importi ed esporti (figure 2 e 3), si può notare come la categoria più importante sia quella dei macchinari e delle apparecchiature elettroniche, maggiormente rappresentata sia per import che export. Nonostante ciò, bisogna sottolineare come la parte di export sia, in valori assoluti, maggiore, con cifre che negli ultimi anni sono anche del 50%ca. maggiori.

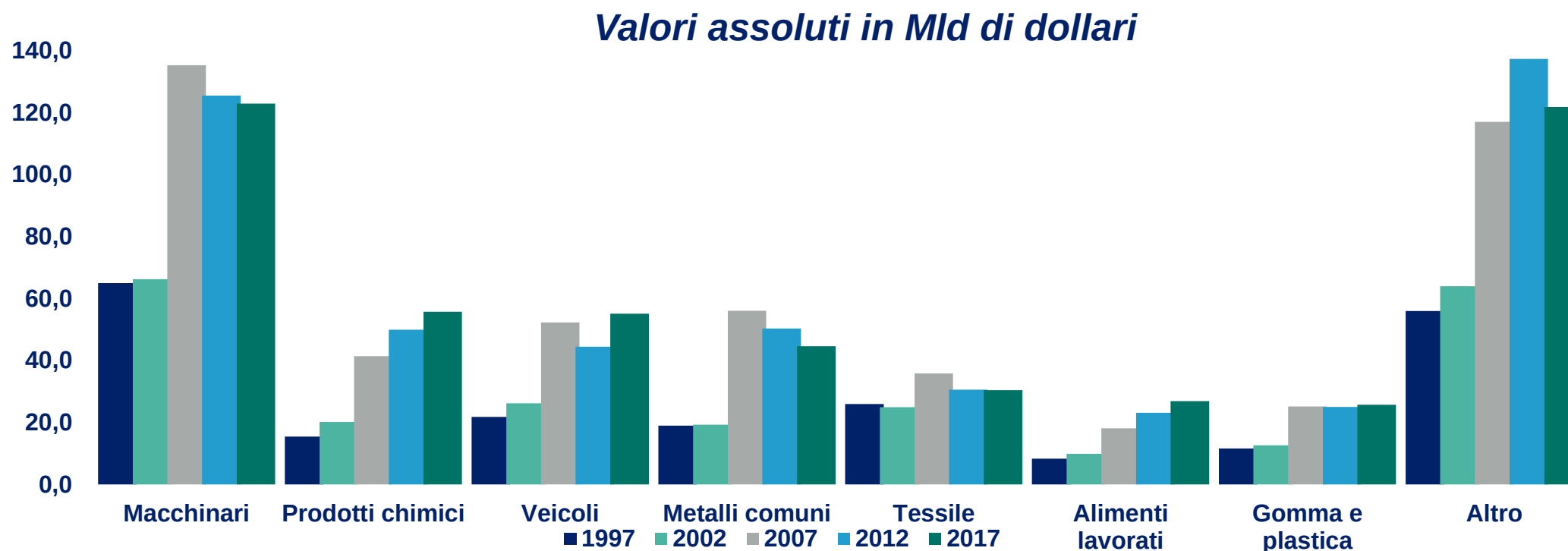
Fig. 2 – Importazioni italiane per settore



Fonte: Elaborazione dell'Osservatorio 4.Manager su dati Observatory of Economic Complexity

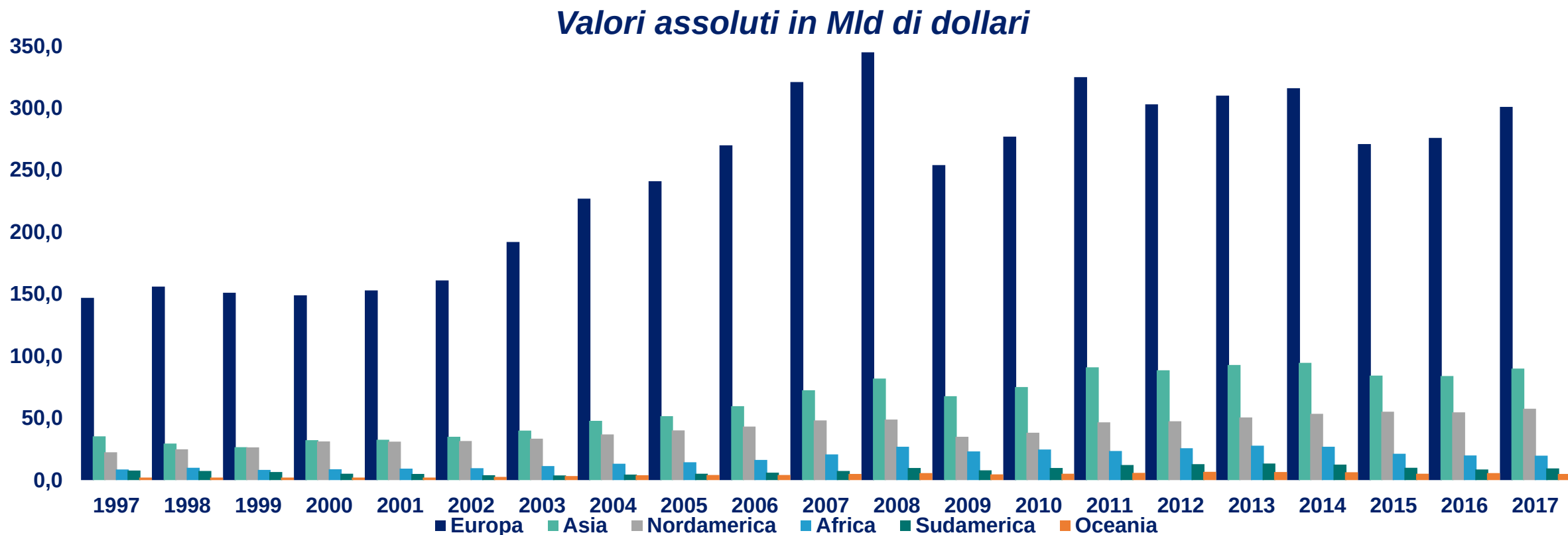
Altra categoria che riscuote livelli piuttosto alti è quella dei veicoli: non vi sono grandissime differenze tra i volumi economici, con una leggera supremazia delle importazioni da 1997 al 2007 che si inverte nel 2012 e 2017, soprattutto influenzata dal calo diffuso delle importazioni nel Bel Paese. Continuando, categorie importanti sono quelle dei metalli, dei prodotti chimici e del tessile, a differenza dei prodotti minerari che fanno registrare valori molto alti solo per le importazioni, risultato più che normale vista la scarsità di minerali nel nostro sottosuolo.

Fig. 3 – Esportazioni italiane per settore



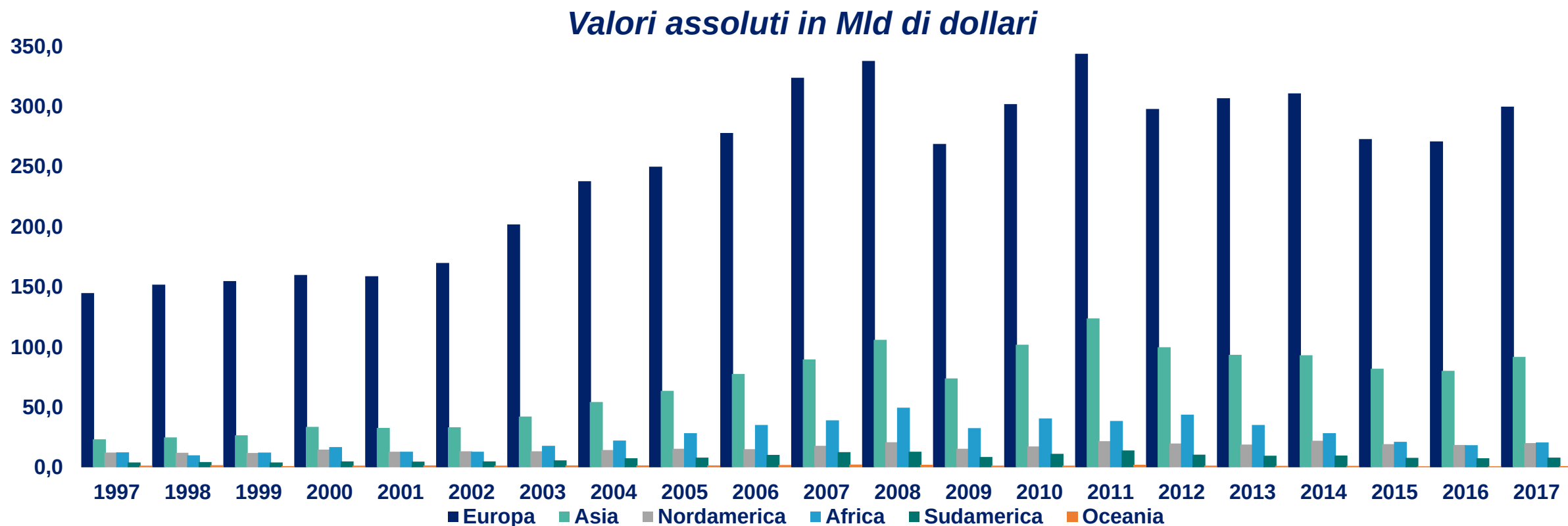
Avendo preso in rassegna da cosa sia costituita la nostra bilancia commerciale, non ci si può esimere dall'analizzarne anche i partner (figure 4 e 5). Negli ultimi anni le proporzioni tra i vari continenti non sono molto mutate: l'Europa rappresenta sempre tra il 60-70% delle nostre importazione ed esportazioni; l'Asia rappresenta circa il 20%, con valori simili sia in entrata che in uscita.

Fig. 4 – Esportazioni italiane nei vari continenti



Il discorso muta per il Nord-America, dove le esportazioni sono notevolmente maggiori rispetto alle importazioni; l'Africa presenta, invece, una situazione complessa, poiché le importazioni una decina di anni fa hanno avuto una significativa crescita, mentre oggi presentano gli stessi numeri delle esportazioni, cioè circa il 5%.

Fig. 5 – Importazioni italiane nei vari continenti



Tra i principali partner commerciali italiani emergono, senz'altro, Germania, Francia, Regno Unito, Stati Uniti, Cina (figure 6 e 7). Nei figure sopracitate possiamo notare come, in percentuale, nei Paesi Europei calino leggermente le quote di import/export nel tempo. Da sottolineare, tuttavia, è la crescita monetaria che vi è stata nello stesso arco temporale nonostante il calo menzionato. L'andamento più interessante è quello delle importazioni dalla Cina, importazioni che hanno visto un picco di crescita definibile disarmante nel primo decennio del nuovo millennio, passando da 6 a ben 37 miliardi.

Fig. 6 – Importazioni italiane per principali partner dal 1997 al 2017

Valori percentuali

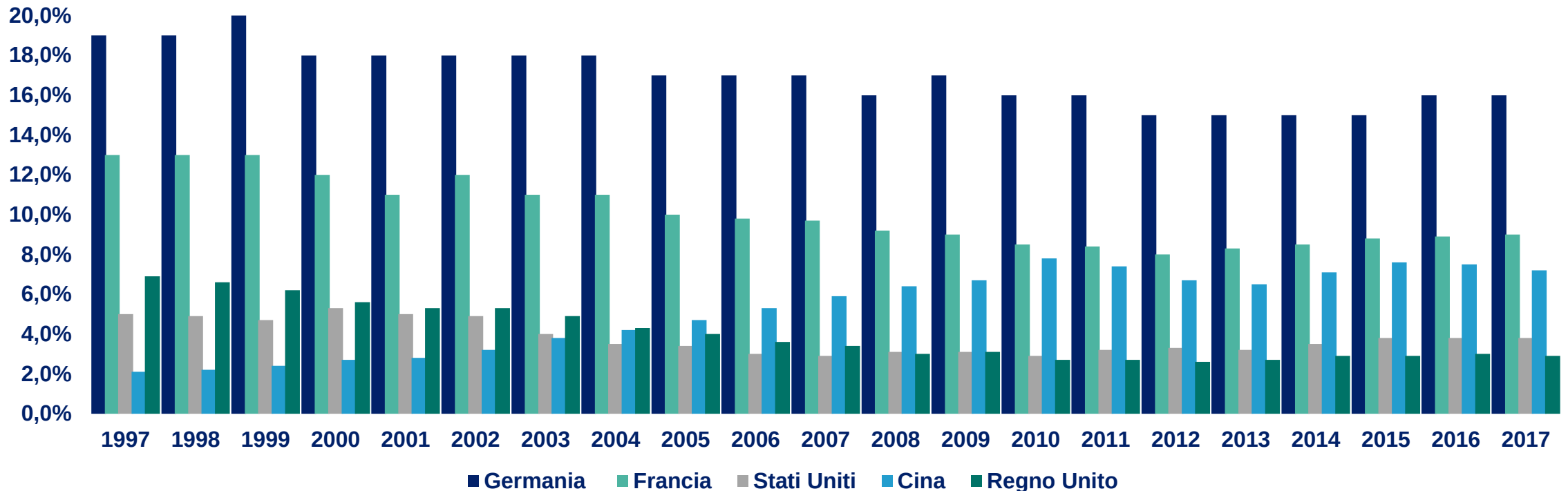
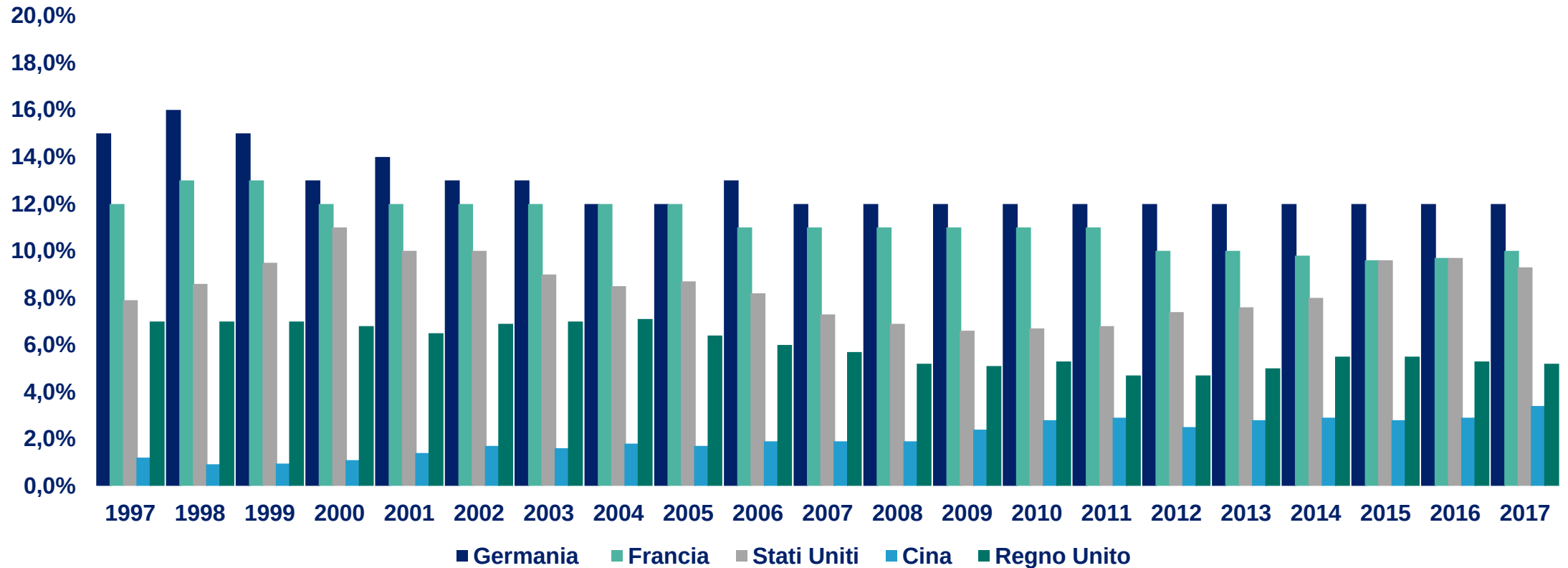


Fig. 7 – Esportazioni italiane per principali partner dal 1997 al 2017

Valori percentuali



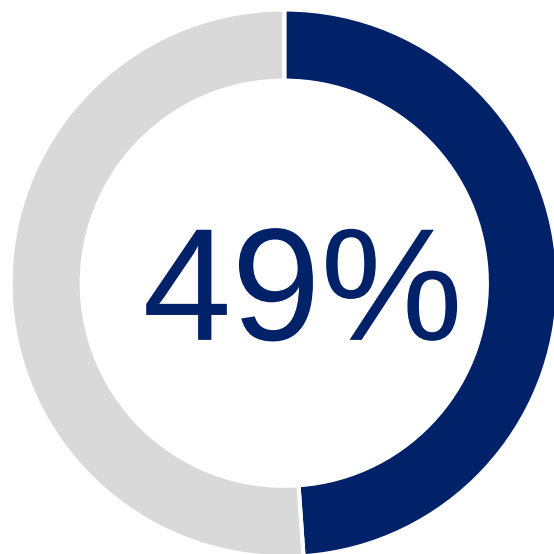
Fonte: Elaborazione dell'Osservatorio 4.Manager su dati Observatory of Economic Complexity

Geopolitica ed export

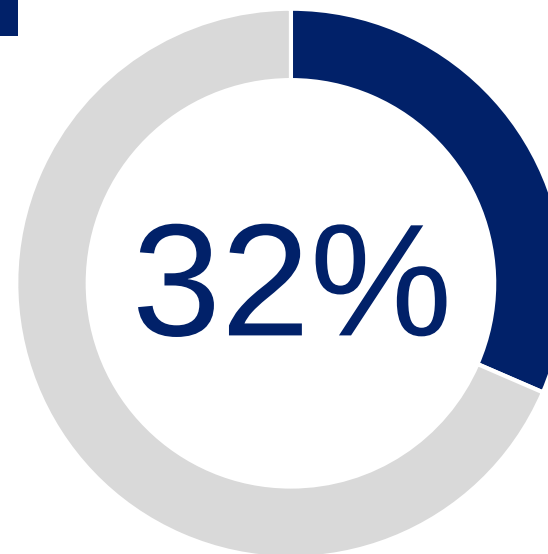
Sugli equilibri economici possono incidere, indiscutibilmente, crisi geopolitiche capaci di smuovere svariati miliardi di dollari. Basti pensare al Regno Unito - le cui importazioni ed esportazioni già non primeggiavano ante Brexit - destinate a scendere nel futuro prossimo, oppure alle sanzioni verso la Russia che, nel 2015, hanno fatto in modo che l'Italia esportasse per una quota pari a 7,7miliardi di dollari rispetto ai 12,6 dell'anno precedente (pari circa all'1% delle esportazioni totali). Analogamente, nel 2010 (periodo della cd. "primavera araba"), l'Italia importava prodotti (principalmente petrolio) per una quota pari a 16,1 miliardi, quota scesa nel 2011 a 5 miliardi e risalita, poi, nel 2012 a 14,9 miliardi, per calare nuovamente nel 2017 a 2,9 miliardi a seguito del perdurare della crisi politica.

Prospettive per il commercio estero

Totale intervistati | N. 2130
Imprenditori | N. 1516
Manager | N. 614



Previsione dei prossimi tre anni sull'andamento del fatturato realizzato all'estero secondo imprenditori e manager.



Imprenditori che sono intenzionati a inserire nuovi/nuovo manager nel settore Commerciale/vendita sul mercato estero.

L'Export Manager

L'Export Manager, ovvero il responsabile delle esportazioni, funge da intermediario tra acquirenti stranieri e venditori nazionali. A differenza delle società commerciali che acquistano i prodotti prima di vendere direttamente agli acquirenti stranieri, gli Export Manager trovano acquirenti a livello internazionale per un produttore nazionale che li impiega.

Durante il corso della giornata, lui/lei può negoziare con una varietà di persone (spedizionieri, agenti, venditori) e ci si aspetta che abbia ottime capacità nel servire e, naturalmente, nel trattare il cliente.

Gli Export Manager sono spesso responsabili anche della gestione del personale, includendo l'assunzione, la formazione e la supervisione del personale del dipartimento internazionale.

Inoltre, nella loro funzione contabile, gli Export Manager possono tenere traccia delle fatture e preparare i report per accelerare il processo di fatturazione. Possono anche dover garantire che le spedizioni siano conformi alle leggi e ai regolamenti che regolano il settore delle esportazioni, oltre a negoziare i contratti di esportazione stessa.

La certificazione delle competenze

Federmanager per i propri iscritti offre un percorso di Certificazione delle Competenze Manageriali che attesta le competenze curriculari, formazione e corsi specifici, ma anche *Soft Skill*. L'ente certificatore scelto è RINA Services, ente operante sia livello italiano che internazionale.

I programmi di formazione sono rivolti alle seguenti figure:

- INNOVATION MANAGER
- MANAGER DI RETE
- MANAGER PER LA SOSTENIBILITÀ
- EXPORT MANAGER E MANAGER PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE
- TEMPORARY MANAGER

Nello specifico, l'Export Manager e Manager per l'internazionalizzazione viene così definito:

«Il professionista che ha la responsabilità di sviluppare il mercato estero (Export M.) o la presenza più complessiva dell'organizzazione in Paesi esteri (M. per l'internazionalizzazione); fra i compiti principali vi è quello di individuare, in base alla politica decisa dall'azienda, i nuovi mercati esteri e le strategie più efficaci per le attività di vendita (Export M.) e di produzione e presenza (M. per l'Internazionalizzazione)».



Managerialità in Europa

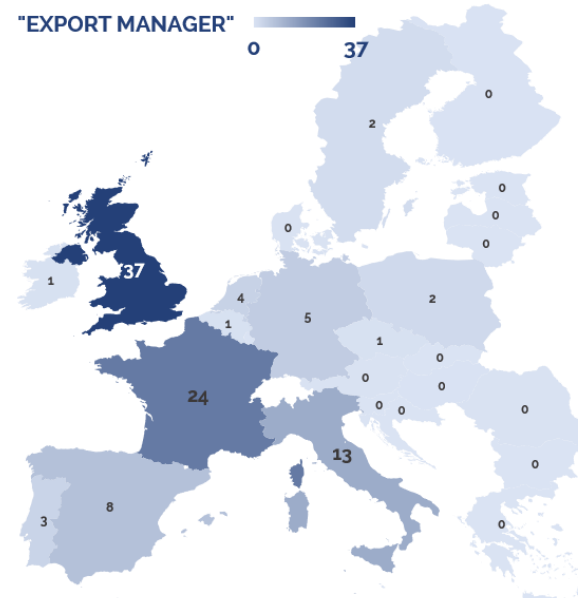
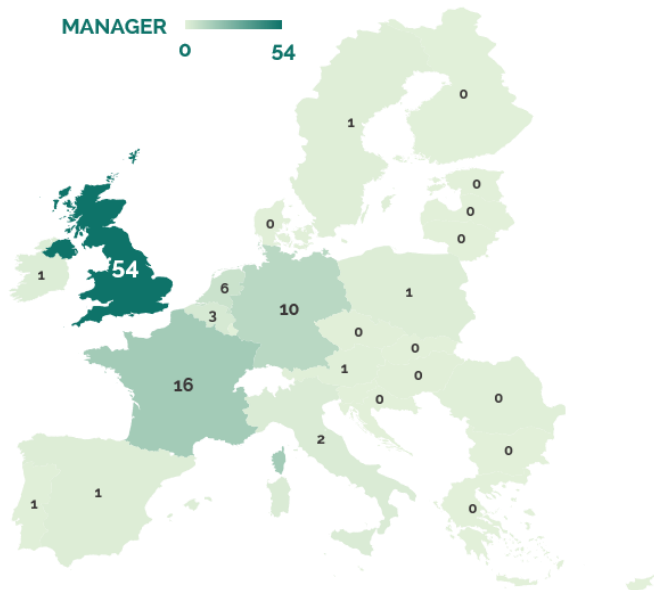
Dalla Survey campionaria 2019 è emerso come gli imprenditori utilizzino, in maniera molto frequente, LinkedIn per reclutare manager: lo utilizza, infatti, il 40,4% degli imprenditori con punte al Sud (53%), tra le imprese più giovani (nate dopo il 2000) (56%), nelle piccole imprese (51%) e tra le imprese familiari (51%).

Vista la rilevanza di questo fenomeno, lo studio ha previsto un mirato focus d'indagine su 68.898 offerte di lavoro (il 6% del totale registrato nell'insieme dei 28 paesi oggetto d'indagine) contenenti almeno una delle 14 keywords relative al mondo manageriale.

Le aziende localizzate in Italia hanno generato solo il 2% del complesso delle offerte di lavoro contenenti la parola "manager" espresse in Europa.

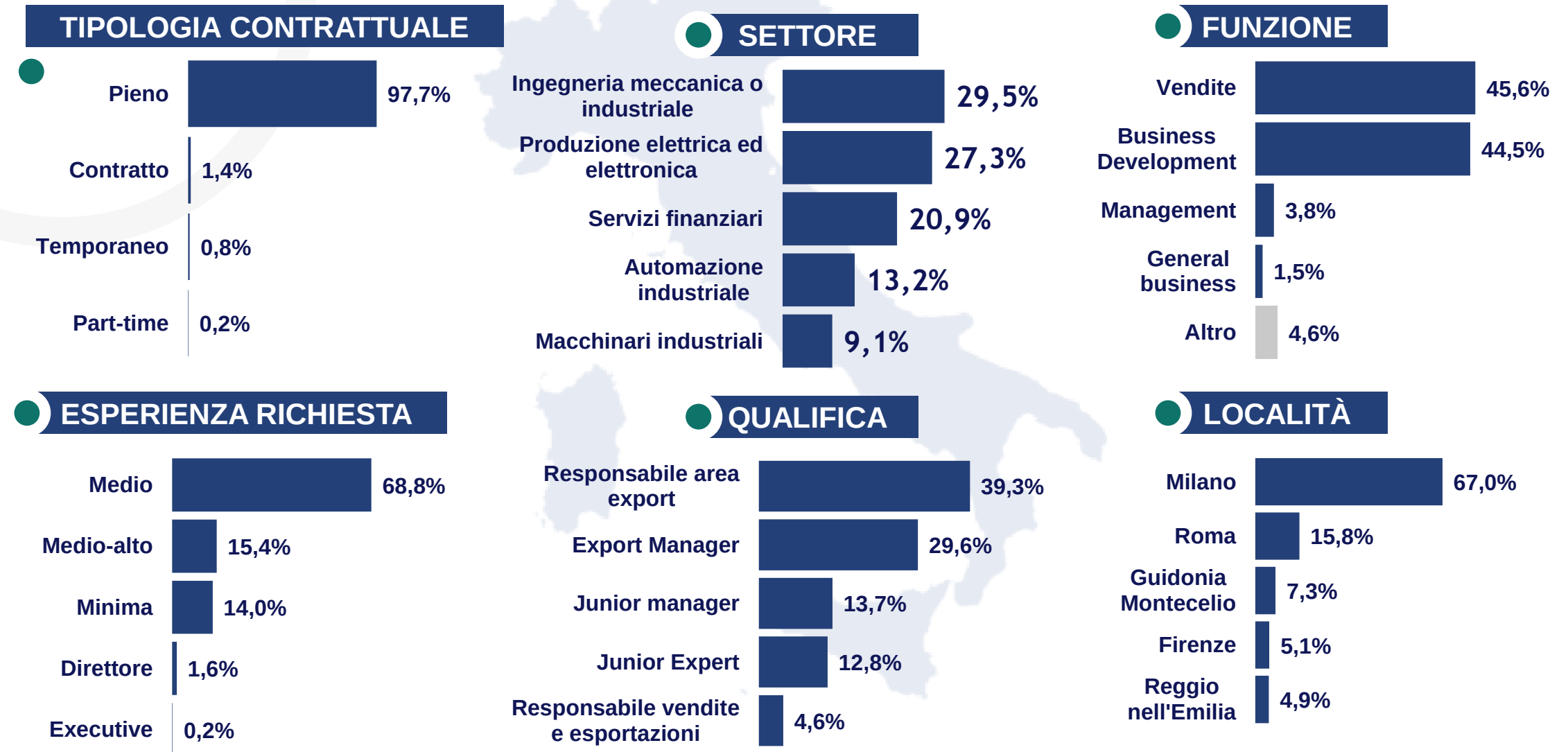
Solo per la keyword «export manager», la percentuale di offerte di lavoro nel nostro Paese sale al 13%.

Valori percentuali
N = 68.898
offerte di lavoro



Valori percentuali
N = 4.066
offerte di lavoro per
«export manager»

FILTRI DI RICERCA | EXPORT MANAGER.



Filtri di ricerca | Export Manager

Analizzando i filtri di ricerca per la keyword «Export Manager» se ne trae come il settore in cui questa figura è maggiormente ricercata, sia quello dell'ingegneria meccanica o industriale (29,5%), con un livello «medio» di esperienza richiesto nel 68,8% dei casi totali.

La qualifica più ricorrente è quella di «responsabile area export» (39,3% delle offerte di lavoro), mentre la funzione nel 45,6% dei casi è «vendite» .

EXPORT MANAGER 1/2



Descrizione titolo offerta di lavoro

N.

304

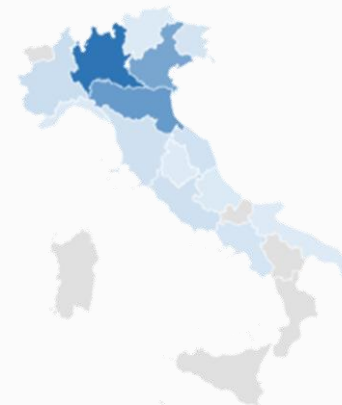
Sponsorizzati

5,9%

Azienda | %

Page Personnel	9,2
Michael Page	7,9
Badenoch + Clark	3,9
Manpowergroup Italia	3,0
La Risorsa Umana.It	2,6

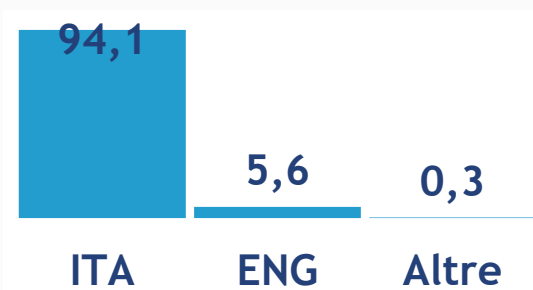
Geo | %



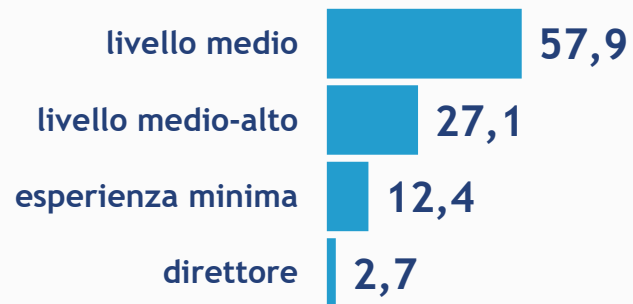
Nord-Est	47,0
Nord-Ovest	40,1
Centro	9,9
Sud e Isole	3,0

Milano	16,8
Bologna	5,6
Padova	5,6
Modena	5,3
Brescia	4,6

Lingua



Livello di anzianità



Tipologia di impiego



SETTORE

business development vendite

[illegible]

Offerte di lavoro| Export Manager

L'analisi approfondita delle offerte di lavoro conferma quanto emerso dall'analisi dei filtri di ricerca, sia per quanto riguarda il livello di anzianità richiesto (medio) che per la tipologia contrattuale offerta (a tempo pieno).

Dall'analisi lessicometrica si denota, tuttavia, come non sia ancora chiaro e definito un «prototipo» di Export Manager, bensì, specialmente per quanto concerne la descrizione delle funzioni lavorative, il quadro sia piuttosto frastagliato e pressoché generico.



CONTATTI
Viale dell'Astronomia, 30 | 00144 Roma

Telefono | 06 5903718
Email | osservatorio@4manager.org
Sito Web | www.4manager.org