

Accompagnare le imprese all'estero

La missione del network Praxi

«Manager expat, tutti li vogliono»

Una rete, quella di Praxi Alliance, che copre oltre trenta Paesi in quattro continenti, che rappresentano l'85% del mercato mondiale della ricerca di manager e altri dirigenti.

Lisa Ciardi

MANAGER e aziende guardano al mercato internazionale. Per questo Praxi, società specializzata di cacciatori di teste ha creato un network ad hoc, chiamato Praxi Alliance, proprio per lavorare sull'estero. Dopo una fase di startup, iniziata nel 2012, oggi la rete copre oltre 30 Paesi in quattro continenti, che rappresentano l'85% del mercato mondiale dell'executive search. In vista del meeting globale del network, che si svolgerà nei prossimi giorni a Bruxelles, intervistiamo il direttore del network Fabio Sola, fiorentino, senior partner di Praxi.

Direttore chi è il vostro cliente tipo?

«L'esempio più tipico è quello delle medie aziende che si stanno globalizzando, le cosiddette multinazionali tascabili, che devono entrare in Paesi che non conoscono. Spesso il nostro incarico prevede un'alternativa: un manager italiano da inviare a seguire l'investimento estero (come direttore generale o come direttore di stabilimento, per esempio), oppure una ricer-

ca da svolgere a livello locale tramite il nostro partner. I progetti possono partire in parallelo o in sequenza. L'importante è consentire all'azienda una crescita internazionale che è spesso vitale».

Quali sono le figure più ricercate?

«Se parliamo di manager italiani per i mercati esteri, i cosiddetti *expat*, i direttori generali e le figure produttive sono quelle più ambite, ma spesso ci si scontra con la scarsa internazionalità tipica del nostro Paese. Se invece ci riferiamo a figure locali, sono molto richieste quelle commerciali, ma anche in questo caso l'area *operations* (produzione, logistica, ecc.) è altamente gettonata».

Quali sono i Paesi con i quali lavorate di più?

«In realtà tutti: in questo momento abbiamo ricerche in corso per aziende italiane in Cina, Stati Uniti, Francia, Turchia e Polonia. Ma è davvero casuale, nel senso che il network consente di attivare relazioni nelle più svariate direzioni».

Che differenze note tra le ricerche rivolte all'estero e quelle italiane?

«In generale in Italia si tengono, nelle ricerche, ritmi frenetici rispetto a quelli di molti Paesi europei, più simili a quelli del Far East. Non sempre questa velocità è un vantaggio e talvolta lascia perplessi i nostri partner stranieri. Per quanto riguarda i candidati,

▲ **AVERE GLI UOMINI GIUSTI**

Sembra facile essere multinazionali tascabili. Il direttore del network Fabio Sola, fiorentino, senior partner di Praxi Alliance, foto a destra

notiamo invece che gli italiani vanno un po' a mode: c'è stata una fase in cui la Cina sembrava l'Eldorado, un luogo in cui era importante fare almeno un passaggio per la propria crescita professionale. Ora si prediligono mete più vicine, soprattutto culturalmente».

E in Italia quali sono le posizioni più ricercate?

«I nostri incarichi sono trasversali, ma hanno come elemento comune la capacità di guidare il cambiamento. Che si tratti di amministrativi o di commerciali, l'inserimento è rivolto a portare nuovi standard, nuovi processi e in generale un diverso approccio al business: è chiaro che questo rende molto più gratificante il nostro lavoro, che non richiede di rispettare pedissequamente un profilo ideale, ma di tradurre in persone gli obiettivi aziendali. La soddisfazione più bella l'abbiamo a distanza di due anni dall'inserimento quando, andando a chiedere un feedback, riscontriamo che i nostri candidati si sono dimostrati i migliori dell'ultimo periodo».

Seguite i candidati anche dopo la ricerca e l'inserimento?

«È una nostra caratteristica e lo riteniamo utilissimo. Proprio per questo stiamo svolgendo insieme all'Università di Bologna una ricerca sull'esito dell'ingresso in azienda, attraverso interviste al candidato assunto e al manager che lo coordina. Così possiamo verificare le condizioni ideali di un inserimento di successo».

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato



Coperti 30 Paesi e quattro continenti

Dopo una fase di startup, iniziata nel 2012, oggi la rete copre oltre 30 Paesi in quattro continenti, l'85% del mercato mondiale dell'executive search

Ricerche in Europa Cina e Stati Uniti

Ricerche in corso per aziende italiane in Cina, Stati Uniti, Francia, Turchia e Polonia. La rete fa attivare relazioni nelle direzioni più svariate



Feedback positivi su candidati inseriti

Praxi Alliance a distanza di due anni dall'inserimento va a chiedere un feedback, sui candidati inseriti: spesso si sono dimostrati i migliori dell'ultimo periodo

IL QUARTIER GENERALE A FIRENZE

Società di consulenza nata nel 1966
Quattro divisioni e dieci sedi in Italia

FABIO SOLA, 49 anni, laurea in Economia, è da oltre venti anni in Praxi di cui è senior partner di Praxi e coordinatore nazionale per le attività di reclutamento. Specializzato in consulenza nell'ambito risorse umane, con particolare riferimento all'executive search a livello nazionale e internazionale, è attualmente direttore del network Praxi Alliance, nato nel 2012 e specializzato proprio in ricerche all'estero e per l'estero. Con base a Firenze e dieci sedi, Praxi è una società di consulenza organizzativa nata nel 1966. Oggi conta 250 dipendenti e 6 milioni di euro di capitale sociale. L'attività si articola su quattro divisioni (valutazione e perizie, organizzazione, informatica, risorse umane) e conta diverse società specializzate in singoli settori.

Nei prossimi giorni si svolgerà un meeting globale del network. L'11 maggio 2017 si terrà a Milano un corso rivolto ai senior della funzione HR con una significativa esperienza nella selezione. Consentirà di approfondire le fasi del processo e l'inserimento di profili manageriali e di figure senior focalizzando l'attenzione sugli strumenti più efficaci per la valutazione dei candidati.



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

