

Employability

Come presentarsi nel mondo del lavoro



I ruoli potenziali dell'Ingegnere

Lezione del 28 marzo 2018

Per info corso: ilaria.grossi4@unibo.it

Scuola di Ingegneria e Architettura – Alma Mater Studiorum Università di Bologna
AA 2017/2018

Nelle lezioni precedenti abbiamo :

- Definito l'Employability e i fattori che la caratterizzano, gli hard e soft skills e i fattori esterni
- Come analizzare le proprie caratteristiche personali
- Come allargare conoscenze e soft skills
- La formulazione del proprio curriculum vitae, come arricchirlo e comunicarlo efficacemente
- Come prepararsi ai colloqui

- Il laureato in Ingegneria ha la possibilità di svolgere un ampio ventaglio di attività sia nei primi passi del percorso professionale che nel seguito
- Nel suo corso di studi l'ingegnere acquisisce alcune caratteristiche peculiari:
 - Capacità di analisi oggettive delle situazioni e dei problemi
 - Formazione metodologica rivolta al problem solving
 - Solide basi che facilitano l'aggiornamento e l'estensione delle sue conoscenze
- Questi fattori sono particolarmente apprezzati nel contesto attuale di rapida evoluzione tecnologica e di grande estensione del mercato del lavoro.

- La crescita economica in atto nel mondo e in Italia (seppure più moderata),
 - La forte ripresa delle nostre esportazioni trainate dal settore manifatturiero,
 - Le grandi trasformazioni nell'organizzazione produttiva rese possibili (e necessarie) dalla digitalizzazione (Industry 4.0),
- hanno creato una situazione molto favorevole per gli ingegneri.
- La richiesta è di gran lunga inferiore all'offerta. Si stima che in Italia vi siano oltre centomila posizioni non coperte.

Esistono le condizioni per poter fare una scelta

Le scelte possibili

- Industria : Privata o Municipalizzata, Manifatturiera o Servizi
- Professione
- Ricerca – Carriera Universitaria
- Ente Pubblico
- Ente Internazionale
- Industria multinazionale
- Istituzione finanziaria
- Altro

I Settori Industriali

- Industria manifatturiera: meccanica ,elettrotecnica, elettronica
- Alimentare
- Energetico: tradizionale, rinnovabili
- Bioingegneria
- ICT (Information Communication Technology)
- Impiantistica
- Civile
- Chimica, farmaceutica
- Materiali, nanotecnologie

Nell'Industria

- Progetto
- Produzione
- Marketing
- Vendita
- Assistenza Tecnica (Customer Service)
- Program/Product Management
- Business Development
- Attività gestionali a contenuto economico (es. Controller)
- Ecc.

- Identificare e selezionare i target attraverso: es.
 - Data base di Confindustria (Ass. territoriali e di categoria), CCIA, Ordini Professionali, MIUR, ecc.
 - Siti per ricerche all'Estero es. www.experteer.it
- Estrarre un elenco di Società di potenziale interesse
- Esaminare i siti di ciascuna società per conoscere prodotti, dimensione, struttura organizzativa, esposizione internazionale, bilanci, contatti
- Fare l'elenco finale delle società target (ST) e inviare il curriculum
- Iscrivere a social networks specializzati es. LinkedIn

La ricerca dei nominativi e degli indirizzi dei principali target

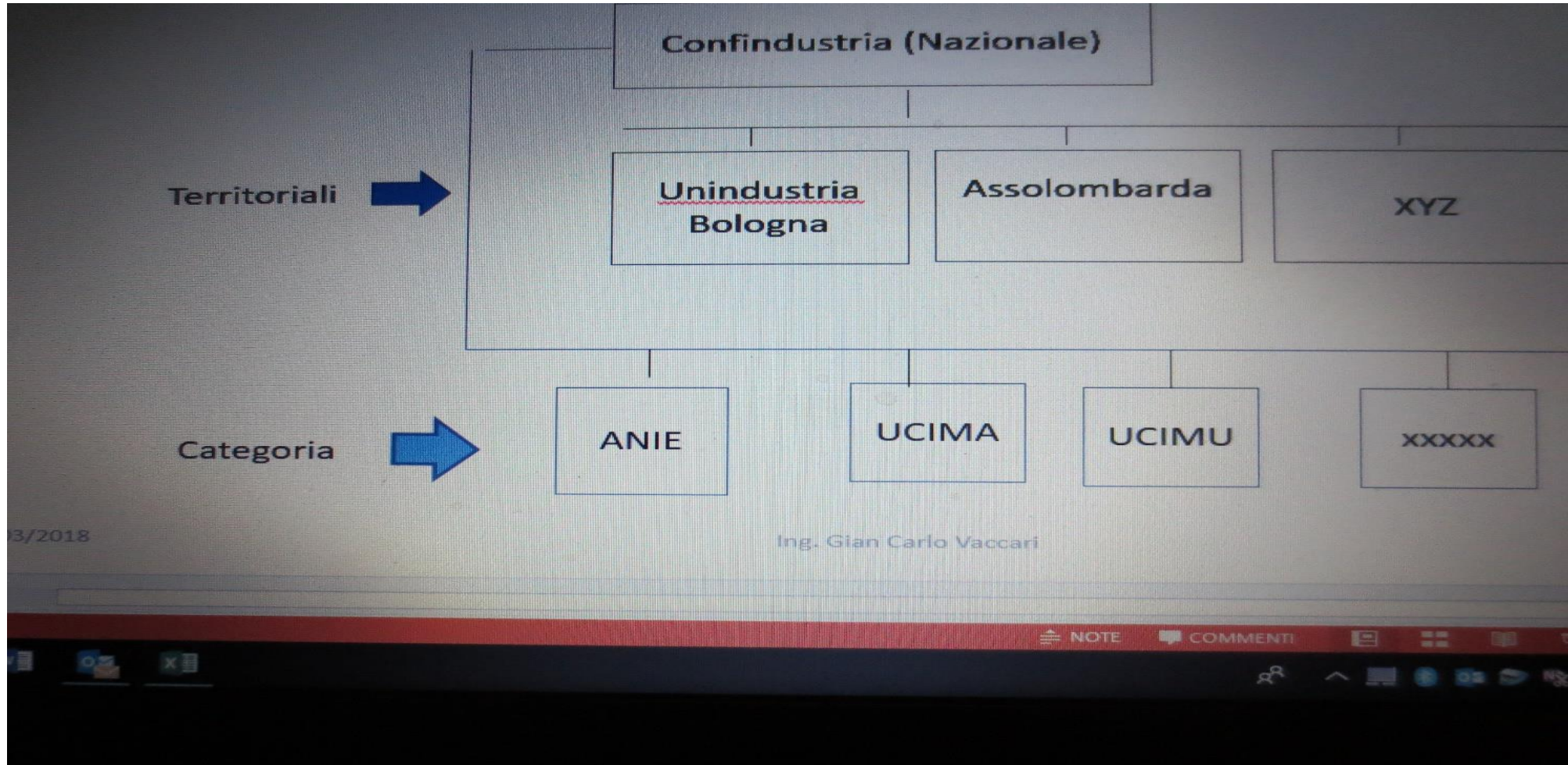
Confindustria (www.confindustria.it) si articola in

- Unindustria o Confindustria Locali es. www.uninsustriabologna.it
- Associazioni di categoria: es . ANIE, Assinform, Fedemeccanica UCIMA, UCIMU, Federchimica, ANCE, ecc.
- Federazioni

Unioncamere (www.unioncamere.gov.it)

- Camere di commercio Locali (Regionali e/o provinciali)

La mappatura del Mercato



Ci saranno due tipi fondamentali:

- Sempre più specialistiche in campo tecnologico e progettuale
- Sempre più sistemistiche nel campo della produzione/vendita /assistenza nonché nelle attività dei servizi
- Anche il management dovrà avere adeguate cognizioni tecniche

Azienda che fa beni strumentali. Es. Macchine automatiche (es. IMA, Coesia, Marchesini, ecc.)

Richiede Ingegneri

- Meccanici, Elettronici, Meccatronici, Tecnico/commerciali
- Esperti di simulazioni
- Esperti di materiali
- Esperti di affidabilità e qualità
- Esperti di gestione dati (IOT Cloud ecc)

Analogamente la filiera dei suoi fornitori

Azienda che fa beni finali, Es. FCA , Carpigiani, Elettromedicali ecc.

Richiede Ingegneri:

- In parte come in precedenza ma anche
- Ingegneri gestionali, informatici
- Esperti di robotica
- Esperti di assistenza tecnica (customer care)
- Sistemisti - Conoscenza della catena del valore

Altre Industrie richiedono Ingegneri: Es.

- Beni di consumo Barilla
- Costruzioni Salini-impregilo Astaldi
- Energia ENI Saipem
- Utilities ENEL Terna Snam Edison Atlantia
- Telecomunicazioni TIM Vodafone
- Chimiche e farmaceutiche Versalis Chiesi
- Con specializzazioni dell'una o dell'altra specie o di un mix

Grandi imprese italiane

- ENI, ENEL, Telecom, Fiat Chrysler, Leonardo (ex Finmeccanica), Salini-Impregilo, Astaldi, Italcementi, STM

Medie Imprese italiane

- Gruppo Coesia, IMA, Marchesini, Datalogic, Ferrari, Brembo, Gruppo Radici, Mossi Ghisolfi, Saipem

Multinazionali in Italia

- Alstom, Philip Morris, Tetrapack, Edison, ABB, General Electric, AVIO, IBM, Vodafone, Wind/3, Lamborghini, Ducati

Utilities

- Snam RG, Terna, Hera, A2A Atlantia,

Società di servizi

- Banche, Assicurazioni, Logistica Aeroporti

- **DEFINIZIONE**
- Esiste in Italia una definizione giuridica, stabilita per poter accedere ad una serie di incentivi/facilitazioni (Legge 17.12.2012 n.221 e seg.)
- Nel linguaggio comune le Start up sono:
- Imprese **innovative** (in varie forme giuridiche) in cerca di un **business model ripetibile e scalabile**.
- Possono riferirsi a:
 - ✓ Nuove tecnologie e/o materiali
 - ✓ Nuovi prodotti (hardware o software)
 - ✓ Nuovi modi di vendita e/o distribuzione
 - ✓ Nuove modalità produttive
 - ✓ Ecc.
- Possono riguardare l'ICT, il Biomedicale ma pure settori industriali tradizionali, ecc.

Cosa occorre per dar vita ad una start up

- Una idea realmente nuova
- Non più di tre “Fondatori”
- Pensare in grande, allo sviluppo, non a sopravvivere
- Trovare un paio di Angel che permettano di fare i primi passi (Ti diano un pò di soldi e qualche buon consiglio e ti insegnino come si gestisce un’impresa)
- Determinazione incrollabile
- Dedizione assoluta
- Saper cercare e “vendere” l’idea ai potenziali grandi finanziatori (Venture Capital) con un Business plan ambizioso ma realistico

Idea Nuova

- Non basta che sia nuova per te:
- Verifica che lo sia per il mercato
- A chi può interessare
- Come può svilupparsi
- Quanto tempo occorre
- Che risorse sono necessarie
- Concorrenza esistente o potenziale

Fondatore/i

- Non più di tre (meglio due o uno)
- Assolutamente complementari, senza sovrapposizioni , ma con visione unitaria del business
- Ruoli chiari di ciascuno
- Capacità di lavoro in team
- Rispetto reciproco
- Determinazione al successo dell'impresa
- Dedizione assoluta

Pensare in grande, allo sviluppo, non a sopravvivere

Occorre:

- Cultura di Business
- Conoscenza del Mondo
- Curiosità
- Coraggio
- Senso del rischio

- Preparare un Business Plan
- Ambizioso ma
- Realistico
- Cercare le risorse
- Le competenze mancanti (quasi sempre quelle gestionali)
- Le risorse finanziarie
 - Gli “angel” poi
 - I Venture Capital
 - Il Crowdfunding

I ruoli possibili in una start up

- **Fondatore o Co-fondatore**
- Devi avere spirito imprenditoriale, un'idea originale, consapevolezza e volontà di rischiare
- **Dipendente/piccolo azionista**
- E' prassi consolidata che i collaboratori del/dei Fondatori abbiano delle piccole quote della Start up.
- Con rischio ridotto partecipano al successo dell'iniziativa. La Società tradizionale non offre questa opportunità



Grazie a tutti per l'attenzione



I ruoli potenziali dell'Ingegnere

Lezione del 28 marzo 2018

Ing. Gian Carlo Vaccari
giancarlovaccari@gmail.com