

PROFILI PROFESSIONALI IN EVOLUZIONE: IL MANAGER DELLE VENDITE

L'Ufficio Stage e Tirocini dell'Università di Verona organizza, nell'ambito di un ciclo di incontri indirizzati agli studenti e laureandi dedicati all'evoluzione delle carriere professionali, una tavola rotonda sulle attività e competenze chiave del Profilo del Sales Manager. Scopo dell'incontro è quello di stimolare nei giovani partecipanti un approccio più consapevole al mondo del lavoro, approfondendo la conoscenza di uno dei ruoli aziendali che essi potranno essere chiamati a rivestire, quello del Sales Manager. La nostra attenzione sarà concentrata sull'evoluzione dei contenuti e delle "skills" in relazione alla continua trasformazione del contesto e all'aumentare della complessità dentro e fuori le organizzazioni. L'approccio sarà quello che da sempre ha caratterizzato le nostre iniziative: dall'analisi di modelli e teorie fino al confronto diretto con gli "esperti" che vivono la realtà sul campo. E' sempre più evidente che il mondo nel quale le aziende operano è sempre più competitivo e "globale", i concorrenti sempre più evoluti, preparati e agguerriti e le rendite di posizione non garantiscono più la sopravvivenza. Lo scenario non presenta solamente ostacoli ma offre anche nuove possibilità a chi voglia migliorare la propria performance: si fanno acquisizioni e fusioni, si cedono rami d'azienda, si conducono acquisti fuori dalla terra di origine, i clienti e i mercati di riferimento cambiano, si si confronta con culture e legislazioni diverse, si lavora in outsourcing o delocalizzati, si identificano canali distributivi nuovi (da internet ai gruppi d'acquisto, solo per citarne alcuni).

Dunque la complessità deriva dall'operare in un contesto sempre più interconnesso e internazionalizzato dal quale arrivano sfide sempre più difficili riguardanti la gestione delle risorse, dei venditori e delle reti nel loro complesso. Alle sfide di mercato, tecnologiche, legislative, si aggiungono anche quelle di tipo organizzativo e gestionale.

In questo scenario dai contorni sempre più complessi, assume un ruolo chiave e in costante sviluppo la figura del Sales Manager. Cercheremo di capirne di più e approfondire i vari aspetti di questa funzione con alcuni "esperti" dal mondo accademico e delle imprese.

La tavola rotonda è aperta anche a imprenditori e manager e, più in generale, a tutti gli operatori interessati alla evoluzione del ruolo del Sales Manager.

L'iniziativa è sviluppata in collaborazione con **Niederdorf Italia S.r.l.**, operatore veronese qualificato nell'area della consulenza di direzione alle imprese e della ricerca e selezione delle risorse umane, attento a cogliere le evoluzioni in atto nei profili professionali richiesti dal mercato del lavoro.