Finchè Business non ci separi

scritto da Lavinia Furlani | 28 Dicembre 2021



Nel libro "**Wine People -X-factor per il successo nel mondo del vino**", scritto da **Lavinia Furlani e Andrea Pozzan**, trovate un'interessante storia d'amore… ehmm… no scusate… abbiamo sbagliato libro! O forse no?

Potremmo usare la metafora di un matrimonio per descrivere l'incontro e l'unione professionale, che vede come protagonisti i candidati export manager, e le aziende che hanno bisogno proprio di queste figure professionali?

Spesso ci troviamo davanti a una situazione tipica: da un lato, dei **candidati che non valutano "la personalità" delle aziende**, quindi la loro filosofia di gestione, i valori che ispirano la loro mission, le modalità di gestione, i criteri valutativi; dall'altro lato, **aziende che cercano solo candidati con "la giusta esperienza"**, e che guardano nella figura di un export manager, quasi solo il bagaglio di contatti commerciali che "fisiologicamente" si porta dietro.

A cosa assistiamo quasi sistematicamente, in questi casi? Ad una **mancanza oggettiva di risultati**, e a rapporti che sfociano in accuse reciproche, come nelle migliori commedie

sentimentali. Incomprensioni sugli obiettivi da perseguire, insoddisfazioni, incongruenza tra le “promesse” e i i successivi sviluppi, **sono solo alcune delle sfaccettature che contornano questo contrasto.**

Il punto è: non esistono persone sbagliate, come in ogni tipo di relazione, ma solo **“combinazioni” sbagliate**. Questo accade quando non ci sono obiettivi condivisi e ben definiti, quando mancano valutazioni periodiche, realistiche, quando non ci sono degli interventi di coaching volti a recuperare i gap tra le aspettative aziendali, e i gli esiti portati dalle azioni degli export manager, quando vengono meno i feedback reciproci, sia positivi che negativi, che permettono di “aggiustare il tiro”, strada facendo.

Come si può evitare di cadere in questo circolo vizioso?

Noi di Wine People cerchiamo di sostenere le aziende che cercano dei profili professionali addetti all’esportazione, nell’accurata selezione dei candidati, attraverso la conoscenza diretta, frutto di un nutrito lavoro di network di professionisti del settore. Osserviamo dei criteri di valutazione attenti, elaborati nella lunga esperienza di consulenza nel mondo del vino, che ci consentono di individuare non solo gli export manager più promettenti, ma anche delle figure dotate di soft skills, potenzialmente adatte alle richieste professionali delle aziende che si rivolgono a noi in qualità di head hunter.

Non sempre, infatti, ad una data richiesta, corrisponde necessariamente una data risposta: per ricoprire un determinato ruolo, potrebbe essere necessaria una figura ben diversa da quella immaginata. Alcune volte, ad esempio, abbiamo valutato come, per certe transazioni, sia stato più opportuno affidarsi ad un Brand Ambassador, piuttosto che a un venditore, e viceversa.

Perchè affidarsi ad un servizio di outsourcing per scegliere

in maniera efficace il personale di cui si ha bisogno?
Le risposte sono essenzialmente due: **per evitare l'autoreferenzialità e l'impoverimento degli approcci commerciali, e per ridurre i costi.** Se avete dei dubbi in merito a quest'ultimo punto, provate a chiedervi quanto può costare, ad un'azienda, l'assunzione "sbagliata" di personale, che poi si rivela non adatto alle proprie esigenze d'impresa, oppure il "giro di sedie", che prevede un turnover di professionisti, che aumentano il loro costo ad ogni "passaggio". Senza contare il fatto, che una risorsa esterna addetta al recruiting, può provvedere alla sostituzione del candidato, rispondendo nel modo più efficiente possibile, e in tempi adeguati, alla soddisfazione dei bisogni dell'azienda.

Per quanto riguarda invece la tendenza all'autoreferenzialità, possiamo dire che **cercare le risposte alle nostre esigenze solo in contesti che parlano il nostro stesso linguaggio può essere rassicurante, ma molto limitante**, sia perché si perde l'occasione, preziosa, di valutare altri punti di vista, che ci permetterebbero di avere una visione più ampia nella gestione aziendale, sia perché si tendono a ripetere gli stessi schemi, con tutti i limiti, le convinzioni errate e le giustificazioni che essi comportano.

Concludiamo, **con la consapevolezza che il "per sempre", ahimè, non esiste nemmeno in questo campo,** e che l'incontro fortunato tra un export manager "giusto" e un'azienda, pur rivelandosi idilliaco, nel migliore dei casi, prima o poi è destinato a farsi assorbire comunque dalla routine professionale, che è frutto di un adattamento naturale al sistema aziendale.
Ma gli *head hunter*, come degli esperti *wedding planner*, servono proprio a fare in modo che **possano concretizzarsi altre unioni proficue, per entrambe le parti.** Quindi non si punterà sul "per sempre", ma sull'opportunità giusta, quello sì.

Se ti è piaciuto l'articolo, ti suggeriamo di dare un'occhiata al libro "**Wine People- X-factor per il successo nel mondo del**

vino“, un piccolo “prontuario” pensato per le aziende e per i professionisti che lavorano nel mondo del vino, in cui viene messa in luce l’importanza di puntare sulle risorse umane in questo settore. Puoi acquistarlo a **questo link.**

Se sei interessato a conoscere maggiormente i servizi che Wine People offre per il recruiting di persone specializzate nella vendita del vino, visita il nostro sito al seguente link.