

Mobilità. Dall'assistenza al noleggio la crisi accelera i processi di ristrutturazione

L'auto cerca nuovi venditori

Nel 2010 Europcar e **Leasys** assumeranno personale

PAGINA A CURA DI
Francesco Paravati

▣ Venditori di auto per aziende, esperti nella gestione del rischio di credito e del valore residuo delle flotte che rientrano. Nonché professionisti in grado di piazzare sul mercato le vetture usate nel minor tempo possibile. Sono queste le qualità più richieste oggi per lavorare nel settore automotive capitolino. A Roma, priva di centri produttivi, passa il 48% del giro d'affari delle 4 ruote, cioè 51 miliardi di euro nel 2009 (dati Centro Studi Fleet & Mobility). La capitale e il suo territorio sono il principale snodo nazionale del commercio delle auto, del noleggio a breve e a lungo termine e dell'assistenza automobilistica. Le flotte sono uno dei principali sbocchi per chi vuole lavorare nel ramo, assieme al tessuto delle concessionarie e della vendita di nuovo e usato.

«La crisi che ha riguardato in particolare la vendita delle auto ha accelerato i processi di rinnovamento», spiega Stefano Casadio, amministratore delegato di **Dynamos**, società di formazione che si occupa di preparare tecnici e commerciali delle concessionarie Ford e General Motors del Lazio. Europ Car, multinazionale del noleggio a breve termine con 200 dipendenti su Roma, è pronta a un piano di nuove assunzioni anche nel 2010. «Cerchiamo venditori per le aziende con buona cultura generale, e personale di banco che parli almeno due lingue - spiega Valerio Gridelli direttore commerciale - anche il commerciale deve avere la laurea per condividere cultura visioni e esigenze con il cliente». Fabrizio Ruggero, direttore generale **Leasys** e responsabile noleggio a lungo termine FGA Capital, già dirige trecento persone negli uffici della ca-

pitale: «Cerchiamo tre tipi di figure, chi si occupa di gestione del rischio di credito e del valore residuo delle flotte che rientrano, e tra i giovani laureati product manager, che sappiano far dialogare il marketing con le vendite, e venditori, soprattutto dell'usato».

Venditori non comuni, quindi, ma esperti o pronti a diventarli, nel campo del remarketing, la vendita delle vetture usate nel minor tempo possibile. Spiega Crescenzo Ilardi, direttore Risorse umane di una multinazionale della fornitura di flotte con sede a Roma come **ALD Automotive**: «bisogna avere più passione, più competenze tecnologiche, maggiore conoscenza di tutti i modelli e tutte le marche per vendere presto e bene, aggiungendo magari al pacchetto degli strumenti finanziari che avvolgono il cliente». Secondo

l'ufficio studi **Leaseplan** il mercato dell'usato nel 2009 in tutta Italia ha fatturato 20 miliardi di euro con in calo del 15%, una crisi che costa al concessionario 15 euro per ogni giorno che una macchina da rivendere sta ferma nel salone.

Il centro studi Fleet and Mobility, intanto, ha organizzato a Roma il Master sull'Auto. 8mila euro di costo ma borse di studio offerte dalle aziende sponsor, che nella capitale hanno la sede direttiva e commerciale. «Anche quest'anno abbiamo avuto 200 domande ma ne selezioneremo solo 15 studenti - spiega il direttore Pierluigi Del Viscovo - perché vogliamo assicurare qualità alle aziende sponsor che si impegnano a ospitare gli stage, e sbocchi concreti ai nostri ragazzi». I candidati (la selezione sarà resa nota il 12 febbraio) arrivano un po' da tutte le aree universitarie.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Mercato che cambia. Aziende e concessionari puntano sulla formazione del personale

FIERA AUTOMECHANIKA ROMA

Nuove tecniche di formazione

Formazione sempre più fondamentale per il mestiere di autoriparatore. Domani ad Automechanika Roma, alla nuova Fiera di Roma, si parlerà delle nuove tecniche di addestramento per una professione in continua evoluzione. Automechanika Roma,

manifestazione internazionale dell'automotive, inizierà domani e durerà fino a domenica 14 febbraio. Oltre alla formazione, alla kermesse si parlerà anche di nuovi modelli ecosostenibili, grazie alla collaborazione con MoTechEco, salone dell'auto sostenibile.



I corsi dei salesiani Dai quartieri disagiati alle officine

■ A 17 anni hanno già una professione in mano. Ogni anno nei laboratori sulla Tiburtina del Polo formativo automotive Cnos Fap dei salesiani studiano 120 aspiranti autoriparatori, divisi in tre anni. Chi è agli ultimi corsi o continua gli studi o trova già lavoro nelle officine della capitale. Si tratta di ragazzi che provengono dai quartieri più disagiati di Roma. «L'anno scorso ne abbiamo occupati il 92%» spiega Matteo D'Andrea, direttore del Polo automotive dei salesiani Cnos Fap. «Le case auto fanno a gare per averli, ma noi li mandiamo solo da chi ci assicura l'assunzione, poi saranno i ragazzi a scegliere. Anche se il loro sogno è diventare meccanici Ferrari». Quasi una decina all'anno trova occupazione presso le officine Fiat della capitale, altri presso le altre marche, molti nelle strutture indipendenti. I salesiani sono gli unici in Italia a dare un diploma di meccanico ottenuto con tanta pratica e un po' di teoria, grazie alla collaborazione delle aziende. D'altronde solo nel Lazio l'assistenza alle auto vale 3 miliardi l'anno, e la crisi della vendita continuerà a fare crescere il business.

© RIPRODUZIONE RISERVATA