

**Lean Manager - Il ruolo del Lean manager è quello di eliminare eventuali sprechi. Per fare questo, tra le sue attività ordinarie è di fondamentale importanza consultarsi con i dipendenti dell'azienda su tutte le attività quotidiane e i progetti passati.**

**Job description** - si occupa di ottimizzare i processi e di ridurre i costi operativi. È responsabile di: applicazione del Just in Time attraverso la riduzione delle scorte ed accorciamenti dei lead time; cost reduction; armonizzazione dei flussi dei materiali e delle informazioni; massimizzazione del valore per il cliente; analisi dei processi produttivi con l'obiettivo di migliorarne l'efficienza; monitoraggio e valutazione dei principali indici di performance produttiva; implementazione delle "best practices" di gruppo in ambito tecnico, produttivo e organizzativo.

**Range retributivo fisso (senza eventuali bonus/variabili)**

3-5 anni di esperienza: 50-60 mila euro lordi l'anno  
>5 anni di esperienza: 60-70 mila euro lordi l'anno

**E-commerce manager** - L'e-commerce manager è responsabile del canale di vendita online. Il ruolo richiede l'aver maturato una solida esperienza nel mondo web con capacità strategico/tattiche nella definizione ed implementazione di un canale di vendita complementare a quelli tradizionali. È necessario possedere forti doti negoziali oltre che precisione e attitudine al problem solving. Nell'evoluzione del percorso professionale, un'e-commerce può diventare country manager o assumere posizioni con responsabilità di Business Unit.

**Job description** - assicurare il raggiungimento degli obiettivi di fatturato del canale online; definizione ed acquisizione del catalogo prodotti; monitoraggio dei KPI logistici come stock, delivery, rotazione; benchmarking del pricing e dell'offerta commerciale verso i siti competitor; acquisizione di nuovi utenti e controllo dell'aumento del traffico online.

**Range retributivo fisso (senza eventuali bonus/variabili)**

5-9 anni di esperienza: 45-80 mila euro lordi l'anno  
9-12 anni di esperienza: 80-100 mila euro lordi l'anno

**Chief technology officer** - Il ruolo significativo della tecnologia nei prodotti di un'azienda ha creato la necessità di un manager che capisca e conosca le tecnologie e sappia identificarne le possibili applicazioni nei prodotti aziendali. Molte aziende hanno dato risposta a questo bisogno individuando la figura del chief technology officer. La responsabilità di questa figura è quella di individuare le migliori tecnologie adatte alla propria azienda ed organizzare gli interventi affinché esse siano sempre efficienti e operative. Il Cto ha solitamente un background tecnico che gli permette di coordinare sia figure dedicate al mondo software che figure dedicate alle tecnologie hardware e di rete. Questo ruolo è attivo sia nelle attività progettuali di sviluppo informatico dell'azienda e di supervisione dell'attività di maintenance, che dell'apparato infrastrutturale dell'azienda. La possibile evoluzione del ruolo è chief innovation officer aziendale.

**Job description** - convertire le possibilità offerte dalla tecnologia in decisioni strategiche per l'azienda; valutare il livello tecnico di eventuali collaborazioni, acquisizioni o fusioni di società; promuovere e confrontare il livello tecnologico della propria azienda partecipando a conferenze e fiere e prendendo parte ad associazioni, confederazioni o gruppi professionali.

**Range retributivo fisso (senza eventuali bonus/variabili)**

5-7 anni di esperienza: 50-60 mila euro l'anno  
7-10 anni di esperienza: 60-90 mila euro l'anno

**Export manager** - Profilo strategico per aggredire i mercati di Paesi emergenti. Con una retribuzione media che si aggira tra i 45.000 e i 80.000 euro lordi annui, a seconda del settore merceologico e degli anni di esperienza, l'Export area manager, oltre a dover raggiungere l'obiettivo di fatturato assegnato nelle aree di sua competenza, ha anche il compito di sviluppare partnership a livello locale che permettano lo sviluppo dell'azienda. Tale figura ha un'approfondita conoscenza del territorio che, unita a un'esperienza lavorativa superiore ai 4/5 anni, gli permette di interpretare i segnali di mercato dando alla direzione indicazioni precise e puntuali sui trend futuri. Il ruolo richiede la conoscenza di almeno una lingua straniera e una solida esperienza commerciale a livello internazionale. Tra le possibili evoluzioni del ruolo, la gestione dell'area commerciale in aziende che sviluppano fatturati maggiori e la direzione commerciale estero.

**Job description** - raggiungere il budget di vendita attraverso la gestione dei paesi di propria responsabilità; sviluppare partnership a livello locale; formare, supportare e motivare la struttura commerciale garantendone una continua formazione; attuare la politica commerciale e sviluppare i Key customers; monitorare il mercato internazionale individuando nuove opportunità di business.

**Range retributivo fisso (senza eventuali bonus/variabili)**

5-10 anni di esperienza: 45-70 mila euro lordi l'anno  
10-15 anni di esperienza: 70-80 mila euro lordi l'anno

**Proposal engineer** - Il Proposal engineer è un ruolo chiave nel business di aziende operanti su commessa. Supporta la divisione Sales nella redazione dell'offerta commerciale, curandone gli aspetti tecnici, spesso in tempi ristrettissimi; effettua una stima di massima del costo della commessa, in modo da permettere al commerciale di presentare un'offerta competitiva.

**Job description** - si fa carico degli studi del costo di progetti di installazioni di impianti che possono comprendere opere principali e/o interventi secondari su operazioni riguardanti commesse industriali e impiantistiche; analizza i dossier delle gare d'appalto e l'insieme dei documenti contrattuali riguardanti le operazioni da valutare; realizza preventivi di commesse con costo da valutare su progetto o sul campo; consulta i subappaltatori e i fornitori; costituisce il dossier dell'offerta per la gara d'appalto; propone varianti e soluzioni tecniche che consentano di presentare un'offerta finanziariamente competitiva e/o tecnicamente di successo; partecipa alla trattativa del contratto con il cliente e con il responsabile commerciale o il Project Director; garantisce il passaggio del dossier alle squadre di progetto.

**Range retributivo fisso (senza eventuali bonus/variabili)**

5-7 anni di esperienza: 40-50 mila euro lordi l'anno  
>7 anni di esperienza: 50-70 mila euro lordi l'anno