

# Una grande società fatta di persone

MPS Italia, l'eccellenza nella ricerca di personale qualificato per le aziende

● Sempre di più la società moderna necessita di alte qualifiche professionali. La ricerca di queste particolari tipologie di professionisti e alti dirigenti richiedono grande attenzione ed è per questo che incontriamo un anno dopo Sandro Sereni, senior partner di MPS Italia, società specializzata nell'*executive search*: la ricerca di personale altamente qualificato per aziende di diversi settori merceologici, sia italiane che internazionali. Una responsabilità che MPS Italia si assume ogni giorno con una *mission* molto chiara: contribuire alla crescita della competitività e al successo dei propri clienti, supportandoli nella gestione di progetti complessi dell'area delle Risorse Umane.

«Nell'*executive search*» - spiega Sereni - «nell'odierno momento di difficoltà dei mercati, c'è spazio solo per chi propone altissima qualità, unita alla garanzia della chiusura dei progetti in tempi brevi. Proprio perché il contesto in cui lavoriamo è iper competitivo. Noi offriamo questo: competenza e grande professionalità. MPS Italia ha una struttura composta da partner con un solido background professionale: ex manager d'azienda, consulenti con una lunga esperienza di settore, psicologi e ricercatori provenienti da segmenti di mercato diversi. Tutti con una profonda conoscenza del tessuto imprenditoriale italiano e internazionale. «MPS Italia» - sottolinea Sereni - «nello specifico è specializzata nella ricerca e selezione di dirigenti e quadri e nella progettazione e realiz-

zazione di interventi organizzativi per le imprese. MPS Italia è nata a gennaio 2007; in questo primo anno di grande lavoro abbiamo consolidato le nostre competenze e l'organico si è ampliato per meglio seguire le esigenze delle imprese. Ogni consulente di MPS Italia possiede un know-how forte e porta nel gruppo le sue specifiche conoscenze». Sereni proviene dall'ambito HR e ha lavorato in differenti settori di mercato, ma l'esperienza più significativa è quella sviluppata nella grande distribuzione. Ecco alcune precisazioni sull'*executive search*.

**Quali sono i servizi che offrite e dove vi differenziate dalla concorrenza?**

«Prima di tutto possiamo assicurare una conoscenza approfondita della situazione dei manager che operano nelle funzioni strategiche. I nostri consulenti e la loro rete di contatti sono il vero patrimonio della nostra struttura. In un anno abbiamo creato un database 'originale', mappato il mercato dei *best in class* per funzione e dato vita ad una struttura snella e di qualità: 6 consulenti senior, 5 responsabili della *delivery* e 4 assistenti di ricerca».

**In cosa consiste la ricerca diretta?**

«I professionisti della ricerca diretta sono il nostro fiore all'occhiello, abbiamo creato un'unità in grado di individuare le migliori professionalità nascoste, quei profili che possono aggiungere valore per le imprese».

**Come si svolgono i vostri colloqui con i manager?**

«Contattiamo il professionista e, dopo una accurata intervista telefonica, gli proponiamo un incontro nei

nostri uffici, in 'campo neutro', per approfondirne la conoscenza. Raccogliamo il quadro completo della persona (background, posizioni ricoperte, tratti di personalità manifesti, motivazioni e aspettative rispetto al cambiamento, obiettivi professionali di lungo periodo). Nello stesso tempo creiamo un rapporto di fiducia, perché rappresentiamo il punto di riferimento indispensabile in un momento fondamentale della vita: la transizione verso un nuovo lavoro».

**La fiducia diventa un elemento fondamentale nel vostro lavoro...**

«Certamente, ed è per questo che il gruppo di consulenti di MPS Italia è composto da persone fra i 38 e i 60 anni che portano all'impresa cliente tutta la loro esperienza nei differenti settori. Il rapporto di fiducia costante con la società che richiede un progetto di *executive search* o con il candidato, rappresenta la nostra miglior soddisfazione e anche il più efficace passaparola in questo settore».

**Cosa riceve il vostro cliente?**

«Per ogni candidato, il cliente riceve un dossier con le informazioni relative all'esperienza maturata e alla motivazione al cambiamento, un report completo sull'adeguatezza alla posizione e al gruppo di lavoro in cui verrà inserito. Selezioniamo ogni manager sempre in relazione ai criteri di soddisfazione richiesti dal cliente, e possiamo vantare il 90% di chiusura positiva dei progetti che ci sono affidati».

Un grande risultato per MPS Italia che nel 2008 vorrebbe chiudere con un raddoppio del fatturato rispetto al primo anno.

Sereni: «Fiducia e riservatezza elementi fondamentali in questo settore»



I senior consultant di MPS Italia: oltre a Sandro Sereni fanno parte della squadra (da sinistra a destra): Giovanni Gitti, Federica Artiaco, Luca Temellini e, seduta, Alessandra Zubiani



Sandro Sereni, senior partner di MPS Italia

**IL GRUPPO**

# Leader in Italia nell'occupazione

● Gi Group – primo operatore italiano nei servizi per lo sviluppo del mercato del lavoro – è attivo nei campi della somministrazione di lavoro a tempo determinato, nella ricerca e selezione di personale permanent, nella formazione, nell'outplacement, nell'executive search, e nella consulenza per le direzioni HR. Gi Group nel 2007 ha servito più di 12 mila aziende facendo registrare un fatturato di 670 milioni di euro. Il gruppo è attiva con più di 250 filiali e 1200 collaboratori.

All'inizio del 2007, Gi Group ha proseguito la propria strategia di internazionalizzazione, acquisendo Mumme GmbH, agenzia per il lavoro tedesca e Worker Sp.Zoo, agenzia per il lavoro polacca.

**Fatturato 2007:** 670 milioni di euro (+ 30% rispetto al 2006)

**Lavoratori avviati in missione:** 132.565 (+ 22,99% rispetto al 2006)

**Durata media delle missioni:** 39 giorni

**Composizione**

Uomini	54,86%
Donne	45,14%

**Provenienza**

Comunitari	84,25%
Extracomunitari	15,75%

**Istruzione**

Diploma di scuola media inferiore	23,85%
Diploma di scuola media superiore	64,31%
Diploma di laurea	11,84%

**Settori**

Metalmeccanico	34,60%
Altre Industrie	19,54%
Terziario	44,82%
Altri servizi	1,3%

**Qualifica**

Impiegato	34,62%
Operaio	65,38%

Fonte: Gi Group, 2007. Milano, febbraio 2008



PER LE IMPRESE

# Criteri di monitoraggio e selezione d'avanguardia

● MPS Italia ha studiato tutta una serie di criteri fondamentali per la ricerca diretta, lo studio dei settori e delle realtà aziendali che più interessano le imprese clienti. In questo modo MPS Italia è in grado di mappare il mercato, entrando in contatto con professionalità e competenze spesso non facilmente reperibili. Ecco le caratteristiche di MPS Italia.

**Data base:** ampia banca dati informatizzata con candidature continuamente aggiornate;

**Ricerca diretta:** capacità di individuare professionalità rare attraverso mappature mirate del mercato.

**La selezione**

**Interviste Individuali:** una raccolta strutturata di informazioni che delinea un quadro complessivo della persona (background di provenienza, situazione attuale professionale e personale, tratti di personalità manifesti, motivazioni e aspettative rispetto al cambiamento, inquadramento e retribuzione). Vengono utilizzate diverse tecniche a seconda dell'obiettivo prefissato, del ruolo ricercato e delle esigenze. Ne scaturisce un documento, il profilo, che ripercorre le fasi

dell'intervista: impatto visivo, stile relazionale, competenze, attitudini trasversali al ruolo, valori e motivazioni al cambiamento. Tale profilo descrive la persona nei suoi tratti complessivi di idoneità e sostiene le ragioni che inducono a presentarla all'azienda.

**Assessment:** è un'indagine che utilizza diversi strumenti, generalmente un colloquio individuale e test psico-attitudinali e di personalità; il processo di assessment intende mettere in evidenza in particolare lo stile professionale e manageriale del candidato, la capacità di prendere decisioni, di comunicare e di influenzare gli altri, le motivazioni e gli altri aspetti essenziali per ricoprire con successo la posizione oggetto della selezione. Per ogni candidato il cliente riceve un dossier con le informazioni personali, la presentazione grafica della personalità e dell'orientamento professionale, un report comprensivo di punti di forza e aspetti da migliorare, stile di lavoro e di management, motivazioni e orientamento, background professionale, idoneità alla posizione e al gruppo di lavoro in cui verrà inserito.



Nuovi metodi di selezione per MPS Italia

[FOTO MARKA]



NUMERI

# Per il III Millennio una realtà moderna pronta alle sfide

Dal 1998 una crescita costante. Ad oggi si contano oltre 250 filiali e 670 milioni di euro di fatturato

● La storia di Gi Group è caratterizzata da una forte e costante crescita.

**1998.** Nasce Générale Industrielle, che può contare sul supporto di Générale Industrielle Francia.

**Marzo 2000.** Générale Industrielle ottiene l'autorizzazione ad operare come società di lavoro temporaneo. In Italia ha una rete di 20 filiali e un fatturato di 20 milioni di Euro.

**Aprile 2001.** Nasce Gi Formazione, società specializzata nell'organizzazione di corsi di formazione per i lavoratori temporanei.

**Settembre 2001.** Nasce Gi

Research, società specializzata nella ricerca e selezione di personale permanent.

**Settembre 2003.** Con il decreto legislativo 276 del 30 settembre 2003, che dà attuazione alla Legge Delega 30/2003 (Riforma Biagi), la legge Treu viene abrogata e si avvia la riforma del mercato del lavoro.

**Dicembre 2004.** Générale Industrielle acquisisce WorkNet, agenzia per il lavoro del gruppo Fiat. La nuova realtà aziendale diventa il primo operatore italiano, con un fatturato superiore ai 320 milioni di euro e 180 filiali su tutto il territorio italiano.

**2005.** A febbraio Générale Industrielle acquisisce il 49% di DBM Italia Srl, società leader nel settore dell'outplacement. A ottobre viene acquisita la maggioranza del pacchetto azionario.

**2006.** A gennaio Il gruppo Générale Industrielle registra un fatturato 2005 di 360 milioni di Euro. A marzo nasce Gi Group, primo gruppo italiano nei servizi dedicati allo sviluppo del mercato del lavoro.

**2007.** Gi Group registra un fatturato 2006 di 500 milioni di euro. A gennaio nasce MPS Italia, specializzata nell'executive search. Viene ac-

quisita l'agenzia per il lavoro tedesca Mumme GmbH. A marzo viene acquisita l'agenzia per il lavoro polacca Worker Sp. Zoo. Viene acquisito il controllo di HR4YOU, specializzata in soluzioni applicative per l'amministrazione e la gestione delle risorse umane.

**Ottobre 2007.** Gi Group ancora più forte con OD&M Consulting, specializzata in servizi di consulenza direzionale.

**2008.** Générale Industrielle e WorkNet convergono verso un unico grande soggetto e danno vita a Gi Group, la più grande agenzia per il lavoro italiana presente su tutto il territorio con più di 250 filiali.

Soluzioni a portata di mano  
per ogni richiesta lavorativa

