



A colloquio da Emirates

L'appuntamento è per il 27 marzo. A Venezia. Lo staff di selezionatori della compagnia aerea di Dubai, Emirates Airlines, dopo una presentazione dell'azienda, incontrerà nei saloni dell'Hotel Nh Laguna Palace quanti vorranno candidarsi per lavorare come assistenti di volo sugli aerei della compagnia che ha chiuso il 2010 con 12,4 miliardi di dollari di ricavi e 964 milioni di utile netto.

Lo spazio c'è. Emirates Airlines, infatti, assumerà 4 mila assistenti di volo nel mondo entro la fine del 2012. Non tutti italiani, certo. Ma non esistono preclusioni alla cittadinanza degli equipaggi: più se ne trovano con un curriculum interessante, più ne saranno assunti. La tappa di Venezia segue quella di Milano e di Roma. E la procedura per proporsi è la stessa: entrare nel sito di Emirates Airlines, registrarsi e partecipare all'incontro. Il piano di assunzioni è direttamente collegato alla politica di espansione nel mondo della compagnia di Dubai. Oggi, infatti, possiede una flotta di 152 aerei (compresi 15 A380) mentre altri 200 sono in arrivo. In questo modo Emirates raddoppierà la flotta proprio entro il 2012 quando anche il numero degli equipaggi dovrà segnare il passo.

L'urbanista per la vetrina



TIPSIMAGES

DOCENTE & CONSULENTE

Antonella Salvatore della John Cabot American University di Roma guida la divisione retail consulting di Cornerstone Italia.



Da loro dipende il successo o il fallimento di qualunque nuovo negozio. Sono i retail developer, fra le figure più richieste oggi dalla grande distribuzione. Perché: «Aiutano le aziende a capire dove, quando e come espandersi» racconta a *Panorama Economy* **Antonella Salvatore**, docente universitaria presso la John Cabot American University di Roma e alla guida della neonata divisione Retail consulting di Cornerstone Italia. «Si tratta di una figura cruciale perché è lui il principale responsabile del successo o dell'insuccesso di

una nuova attività. Ma è anche un esperto urbanista, capace di districarsi nella giungla delle autorizzazioni, evitando gli ostacoli insidiosi della burocrazia».

Il candidato ideale conosce il mercato immobiliare, i piani di governo territoriale e le tendenze del mercato e ha una forte capacità di prendere decisioni, a qualsiasi livello della scala gerarchica. Rispetto al passato, l'urbanista aziendale è meno un burocrate e più un top manager e nel retail può puntare ai più alti livelli dirigenziali, soprattutto ora che i negozi stanno ricominciando a investire e a espandersi.

La conferma viene anche dagli headhunter. «Le posizioni aperte sono molte» dice il presidente di Key2People **Francesco Benvenuti** «spesso si parla di una poltrona nel board dell'azienda, con una busta paga che facilmente arriva ai 200 mila euro».

Chi li cerca? «Sono in crescita i nuovi mondi del retail» conclude Antonella Salvatore «come quelli legati al fitness, al benessere e alla cura personale, tra spa, palestre e catene di profumerie. Ma fra i big ci sono sempre l'elettronica e il food».

ARRIVI E PARTENZE



CONSULENZA

Con un'esperienza di 15 anni in management consulting e incarichi in Hay Group, Value Partners e Solving International, **Linda van Andel** è la nuova client manager di Mercer Italia.



VENDITE

Antonio Tagliabue è il nuovo direttore Sales & Marketing del cinque stelle lusso InterContinental De La Ville Roma. Dove guiderà un team di cinque persone.



MARKETING

33 anni, **Silvia Angeloni** è il nuovo marketing director della filiale italiana di Lastminute.com. Laureata in economia e commercio, Angeloni risponderà all'amministratore delegato.