

SMI - AREE DELLE COMPETENZE MANAGERIALI

1. **Direzione generale**
2. **Amministrazione, finanza e controllo**
3. **Direzione di stabilimento / di produzione**
4. **Commerciale e vendite**
5. **Marketing**
6. **Risorse umane**
7. **Logistica e acquisti**
8. **Sistemi informativi**
9. **Project management & bandi**

Area 1

Direzione generale – Competenze di general management. Supporto al Consiglio di Amministrazione dell'impresa nell'elaborazione delle strategie e della pianificazione di breve, di medio e lungo termine.

Elaborazione delle strategie e della definizione delle linee guida aziendali. Sviluppo delle politiche organizzative e coordinamento delle diverse aree e funzioni finalizzato al perseguimento degli obiettivi dell'impresa. Direzione e coordinamento delle attività aziendali per migliorare o mantenere la quota di mercato e consolidare la posizione competitiva nel business di riferimento.

Area 2

Amministrazione, finanza e controllo - Competenze relative alle attività amministrative, finanziarie e di controllo. Rilevazione delle informazioni amministrative e contabili, elaborazione del bilancio e/o del bilancio consolidato e espletamento di tutte le attività fiscali e tributarie. Elaborazione della strategia finanziaria dell'azienda in modo da ottenere il reperimento delle risorse finanziarie e garantire lo sviluppo del business nel medio- lungo periodo. Analisi dei trend macroeconomici, realizzazione di previsioni e proiezioni di lungo periodo, ricerca di opportunità di espansione del business. Coordinamento di un gruppo di collaboratori e cura del loro sviluppo

Area 3

Direzione di stabilimento/ di produzione – Competenze di direzione e gestione di uno stabilimento con particolare riferimento agli aspetti produttivi, alla sicurezza e ambiente, alla manutenzione del

sito e degli impianti e alla logistica. Progettazione di investimenti relativi allo stabilimento e alla produzione. Coordinamento della produzione nei volumi richiesti, nel rispetto dei tempi di consegna e degli standard prefissati. Definizione del budget di produzione. Pianificazione e monitoraggio della produzione in modo da massimizzare la produttività e le rotazioni di materiale. Eventuale responsabilità del controllo qualità dei prodotti finiti. Gestione delle risorse umane di stabilimento in termini di valutazione, formazione e relazioni sindacali. Coordinamento di un gruppo di collaboratori e cura del loro sviluppo.

Area 4

Commerciale e vendite – Competenze in materia di strategie commerciali e di marketing di breve, medio e lungo termine per tutti i prodotti/servizi aziendali. Definizione delle politiche di prezzo, dei canali distributivi, delle strategie di promozione e comunicazione esterna. Elaborazione degli obiettivi di vendita e del budget commerciale annuale e dei piani pluriennali. Monitoraggio dei mercati di riferimento. Definendo delle azioni e degli strumenti più idonei al raggiungimento degli obiettivi in coerenza con le politiche e con l'immagine aziendale. Organizzazione della struttura commerciale, selezione, formazione, incentivazione e motivazione della forza di vendita. Ricerca di accordi con eventuali partner sul territorio, in Italia e all'estero. Cura delle relazioni con i clienti strategici e partecipazione a trattative complesse o importanti. Definizione delle strategie di assistenza ai clienti.

Area 5

Marketing – Competenze in materia di strategie e politiche di marketing aziendale. Gestione delle attività di marketing in collaborazione con la Direzione Generale. Definizione e quantificazione del mercato potenziale, della segmentazione di mercato e della valutazione di nuove opportunità e quote di mercato. Collaborazione con la Direzione Commerciale nella definizione di attività di marketing operativo quali strategie di prezzo, canale distributivo, mix prodotto/servizio e di comunicazione/promozione. Coordinamento con le aree tecniche e di produzione in merito all'evoluzione delle esigenze del mercato e conseguente indirizzo dello sviluppo di nuovi prodotti e servizi. Ricerca di accordi con eventuali partner sul territorio nazionale e all'estero. Collaborazione con società specializzate in analisi di mercato per coordinare i risultati delle ricerche e degli interventi pubblicitari.

Area 6

Risorse umane – Competenze sulle politiche di gestione delle risorse umane e coordinamento delle attività di pianificazione, selezione, formazione e sviluppo, relazioni industriali, politiche retributive e amministrazione del personale. Preparazione del budget e della determinazione dei costi del personale. Monitoraggio del clima aziendale. Realizzazione delle azioni per aumentare la motivazione del personale e l'allineamento dei comportamenti individuali alle strategie d'impresa. Cura dell'organizzazione del lavoro e del suo adeguamento alle innovazioni tecnologiche. Progettazione di interventi atti a migliorare la sicurezza degli ambienti di lavoro. Studio delle

politiche relative al contenzioso del lavoro. Cura delle relazioni con gli organi istituzionali delle parti sociali. Coordinamento di un gruppo di collaboratori e cura del loro sviluppo

Area 7

Logistica e acquisti - Competenze in materia di acquisto di materiali, dei beni e dei servizi. Elaborazione di strategie e politiche di acquisto. Ricerca e selezione delle fonti di approvvigionamento più convenienti; valutazione economica e qualitativa delle offerte finalizzata a garantire il miglior equilibrio economico/operativo tra le esigenze di vendita, di produzione e quelle finanziarie. Competenze inerenti la pianificazione, la programmazione e il controllo della produzione, la gestione dei magazzini, la movimentazione interna dei materiali e la distribuzione. Capacità di collaborare con le vendite nell'analisi di fattibilità dei tempi di consegna dei prodotti. Coordinamento di un gruppo di collaboratori e cura del loro sviluppo.

Area 8

Sistemi informativi- Pianificazione e sviluppo dei sistemi di ICT aziendali in base alle risorse e al knowhow disponibili, agli obiettivi di breve, medio e lungo termine. Monitoraggio dell'evoluzione delle tecnologie di informazione e comunicazione e formulazione di proposte per innovare l'organizzazione e i processi e migliorare la competitività aziendale. Analisi dei fabbisogni e implementazione delle Ict alle varie unità aziendali. Sostegno specialistico trasversale all'organizzazione. Definizione, realizzazione e controllo del budget dell'area. Coordinamento di un gruppo di collaboratori e cura del loro sviluppo.

Area 9

Project management & bandi - Competenze specifiche di progettazione e gestione di progetti (project management) nei diversi ambiti della vita dell'impresa ed, eventualmente, anche finalizzati alla partecipazione a bandi e bandi e gare d'appalto. Pianificazione e coordinamento delle attività per il raggiungimento di determinati obiettivi all'interno di vincoli (costi, tempi, livelli qualitativi e altro) precisi.