Quante persone aspirano ad un bel lavoro gratificante nel mondo della moda e del lusso in generale! Questo articolo è scritto proprio per tutti coloro che sono alla ricerca di un loro ruolo professionale nei settori di abbigliamento, tessuti, calzature, pelletteria, accessori, gioielli, cosmetici, arredamento, illuminotecnica.

Oggi più che mai le aziende vogliono attrarre figure altamente specializzate, con caratteristiche specifiche che riescano in tempi brevi ad accelerare lo sviluppo del business e quindi ad incrementare i profitti. Tra le posizioni più "gettonate" vi è indubbiamente quella dell'**Export Area Manager**, diretta conseguenza del processo di internazionalizzazione in pieno atto, in particolare verso nuovi e più redditizi mercati. L'Export Area Manager è una figura professionale prettamente operativa che porta l'azienda a diretto contatto con il mercato. Ai giovani che vogliono intraprendere la carriera in questo ruolo sono richieste competenze economiche e attitudini commerciali, oltre ad un'ottima padronanza delle lingue, tanta voglia di viaggiare e una buona resistenza allo stress.

Molto ricercato è anche l'**Export Manager**, ovvero un profilo che conosca le dinamiche distributive dei mercati esteri e sappia costruire/gestire la struttura sottostante: **Export Area Manager, Key Account Manager** e agenti. Quest'ultimi rappresentano un'altra richiesta importante tra i vari incarichi commerciali più interessanti per i cosiddetti "cacciatori di teste".

Inoltre, è ormai un trend assodato quello dell'e-commerce praticato da aziende grandi e piccole, le quali aprono un apposito canale di vendita sul loro sito oppure si affidano a tecnici di società che lavorano esclusivamente nel quadro della vendita online. A livello di

risorse umane, ciò comporta la domanda di figure professionali sino a poco fa sconosciute, come il **Web Store Manager**, ossia il responsabile di tutte le attività di gestione e sviluppo del posizionamento dell'azienda e dei prodotti nel canale online, a cui compete di relazionarsi con l'area commerciale, la logistica e l'information technology. Si tratta quindi di una posizione strategica delicata, in quanto deve essere in grado di definire i prezzi e il marketing mix del web store, pianificando l'andamento del fatturato, analizzando la concorrenza e segmentando il mercato. E' ancora il Web Store Manager poi a dover interfacciarsi con la web agency se la funzione di sviluppo del sito è esternalizzata, coordinare l'attività di customer care e, ovviamente, gestire la logistica.

Passando a compiti più manuali, sono sempre richiestissime le **figure artigianali** alla cui abilità si deve il successo del made in Italy per eccellenza, vale a dire **sarte, ricamatrici, cucitrici, conciatori, tagliatori di pelli, tecnici vari,** ecc., nonché esperti in grado di "far fare", ovvero di fungere da raccordo tra design e realizzazione, tra teoria e pratica, tra idea e oggetto "bello e ben fatto".

Il lavoro, dunque, non manca in tutti questi ambiti appena descritti. Basta avere una buona preparazione, tanta voglia di imparare e di crescere insieme alla propria attività, unite ad una forte passione e motivazione. In altri termini, rimboccarsi le maniche. Il successo è garantito.