

### 2.5.1.5.1 - Specialisti nell'acquisizione di beni e servizi

*Le professioni comprese in questa unità analizzano le condizioni di vendita, i prezzi ed acquistano sul mercato materie prime, componenti, attrezzature e forniture di servizi per rivenderli al pubblico o per utilizzarli nelle attività dell'impresa.*

#### **Evoluzione del ruolo professionale nel settore chimico-farmaceutico**

Le professioni classificate in questa Unità dovranno innanzitutto essere in grado di comprendere e utilizzare nuovi strumenti a supporto dei processi relativi all'acquisizione di beni e servizi opportunamente connessi alla logistica e alla produzione. Essere in grado di prendere decisioni in relazione al proprio contesto di riferimento migliorando la capacità di acquisizione di set informativi adeguati in tempi utili diventerà, infatti, una delle competenze più rilevanti nello scenario futuro di medio periodo.

I cambiamenti attesi legati a fattori di concorrenza e di internazionalizzazione, ma anche a fattori tecnologici, spingeranno le professioni classificate in questa unità a mutare profondamente il loro approccio commerciale tradizionale in direzione del rafforzamento delle capacità di fare uso di tutte le opportunità, molte delle quali centrate sull'uso delle nuove tecnologie, per un utilizzo efficace di reti e strumenti di acquisto e distribuzione di beni e servizi veloci, accessibili ed efficienti (es. portali di acquisto, analisi di mercato, benchmarking prodotti e servizi). Dovrà essere potenziata, altresì, la capacità di agire secondo un approccio *just in time* che mantenga costante l'attenzione alla gestione delle scorte come fattore competitivo per l'azienda. La capacità di lavorare sotto pressione e in condizioni di riduzione dei tempi decisionali, unita alla curiosità verso nuove soluzioni tecnologiche a supporto delle strategie di approvvigionamento aziendali saranno vettori significativi del cambiamento atteso in relazione agli scenari identificati come probabili. Una crescente conoscenza delle lingue sarà il necessario corollario a supporto dei cambiamenti attesi

#### **Compiti innovati**

- Gestire in maniera sempre più efficace i processi di approvvigionamento innovato (Internet, just in time, scorte zero);
- Investire costantemente nella ricerca di soluzioni efficaci ed efficienti nella evoluzione della logistica degli acquisti;
- Sviluppare approcci orientati all'autodiagnosi e al miglioramento continuo;
- Presidiare i nuovi canali di vendita (servizi on-line e multicanale) integrandoli con la riorganizzazione delle reti di vendita;
- Recepire le esigenze della clientela per valorizzarle all'interno delle strategie aziendali.

#### **Compiti nuovi**

Non emergono significativi compiti nuovi dallo scenario 2020 per le professioni comprese nell'UP.

A fronte delle innovazioni e dei cambiamenti attesi che si prevede modificheranno, più o meno profondamente, le modalità specifiche in relazione all'esercizio effettivo delle professioni nei settori chimico e farmaceutico, l'intero sistema delle competenze che caratterizzano ogni singola Unità Professionale sarà interessato da una sua propria evoluzione.

Le 12 competenze individuate come fondanti e, seppur in misura differenziata, caratterizzanti tutte le professioni dei due settori, assumono, pertanto, una loro configurazione tipica all'interno di ogni Unità Professionale considerata. Il loro peso contribuisce a dare ad ognuna di esse una sua profilatura basata sulla rilevanza (alta, media, bassa o nulla) assunta da ognuna delle competenze individuate.

La tabella che segue riepiloga in forma sinottica il quadro delle 12 competenze selezionate osservate in relazione alla specifica Unità Professionale qui descritta.

### 2.5.1.5.1 - Specialisti nell'acquisizione di beni e servizi

<b>COMPETENZE</b>	1	Essere in grado di trasferire costantemente set di nuovi saperi all'interno dei processi produttivi, organizzativi e di ricerca	B	
	2	Essere in grado di interagire positivamente in contesti interculturali e multidisciplinari	B	
	3	Essere in grado di comprendere e di utilizzare in ambiti di coordinamento e gestione, i processi relativi all'approvvigionamento, alla vendita, alla logistica e alla produzione e le loro interconnessioni	A	
	4	Essere in grado di promuovere e gestire processi interni ed esterni all'azienda in direzione di una crescente capacità di internazionalizzazione	B	
	5	Essere in grado di realizzare soluzioni aziendali orientate al miglioramento della salute, sicurezza e sostenibilità ambientale	X	
	6	Essere in grado di interpretare e applicare normative generali e specifiche in relazione al sistema aziendale locale, nazionale e internazionale	C	
	7	Essere in grado di accompagnare i cambiamenti e valutare i risultati dei processi aziendali a partire da una matrice di obiettivi e di metodi	C	
	8	Essere in grado di sviluppare approcci orientati all'autodiagnosi e al miglioramento continuo	A	
	9	Essere in grado di prendere decisioni in relazione al proprio contesto di riferimento migliorando la capacità di acquisizione di set informativi pertinenti in tempi utili	A	
	10	Essere in grado di utilizzare i sistemi informativi nella gestione e sviluppo dei processi aziendali	A	
	11	Essere in grado di riconoscere, applicare, promuovere modelli e metodologie proprie del linguaggio tecnico-scientifico	B	A molto importante B mediamente importante
	12	Essere in grado di promuovere e sostenere processi produttivi, organizzativi e culturali fondati su una costante valorizzazione delle dinamiche relazionali <i>locali</i>	X	C scarsamente importante X non rilevante rispetto al ruolo

## Tendenze del cambiamento rispetto alla rappresentazione attuale della Unità Professionale<sup>1</sup>

CONOSCENZE	IMPORTANZA		COMPLESSITÀ	
Lingua italiana	70	→	67	→
Servizi ai clienti e alle persone	64	→	68	→
Commercializzazione e vendita	62	→	58	→
Lavoro d'ufficio	59	→	64	→
Lingua straniera	59	↑	58	→
Impresa e gestione d'impresa	57	→	57	→
Economia e contabilità	53	↑	54	→
Produzione e processo	45	→	39	↑
Matematica	40	→	41	→
Comunicazione e media	40	→	41	→

SKILL	IMPORTANZA		COMPLESSITÀ	
Parlare	81	→	71	→
Gestire il tempo	76	→	67	↑
Negoziare	75	↑	68	↑
Scrivere	75	→	66	→
Valutare e prendere decisioni	75	↑	67	→
Comprendere testi scritti	70	→	61	→
Adattabilità	68	→	66	→
Ascoltare attentamente	67	↑	62	→
Persuadere	62	→	62	→
Gestire risorse finanziarie	62	→	64	→

### Indicazioni per il sistema dell'education

I cambiamenti previsti nel medio termine nell'ambito del comparto chimico e farmaceutico determineranno per le professioni che rientrano in questa Unità l'esigenza di gestire l'acquisto di servizi/prodotti all'interno di nuovi modelli di business, ri-organizzati per fronteggiare i fattori di concorrenza e internazionalizzazione, avvalendosi delle opportunità collegate principalmente all'introduzione di nuove tecnologie. Esse, pertanto, dovranno acquisire conoscenze, capacità e competenze rispondenti all'esigenza di pianificare, gestire e monitorare le principali funzioni di approvvigionamento dell'azienda coordinando efficacemente l'utilizzo di risorse economico-finanziarie, e tecniche. Le conoscenze dei processi produttivi, dei prodotti e dei servizi realizzati a livello aziendale dovranno essere padroneggiate in funzione delle esigenze di presidio della strategia di approvvigionamento e dei canali di acquisto. Risultano, altresì, qualificanti conoscenze

<sup>1</sup> Ci si riferisce agli esiti della seconda edizione della indagine campionaria sulle professioni condotta da Isfol e Istat terminata nel 2013. I risultati sono disponibili sul sito <http://professionioccupazione.isfol.it/>. Dei 10 descrittori utilizzati per indagare la struttura professionale, nell'ambito della anticipazione dei fabbisogni professionali sono stati selezionati come benchmark gli esiti rilevati rispetto a Conoscenze e Skill in quanto aree sensibili per gli interventi di istruzione/formazione. Nel quadro dell'indagine le conoscenze - sono insiemi strutturati di informazioni, principi, pratiche e teorie necessari al corretto svolgimento della professione. Si acquisiscono attraverso percorsi formali (istruzione, formazione e addestramento professionale) e/o con l'esperienza; le skills - sono insiemi di procedure e processi cognitivi generali che determinano la capacità di eseguire bene i compiti connessi con la professione. Si tratta, in particolare, di processi appresi con il tempo e che consentono di trasferire efficacemente nel lavoro le conoscenze acquisite.

L'**importanza** - è un valore percentuale risultante dalle valutazioni degli intervistati facenti parte della specifica UP, rispetto ad una scala valoriale su 5 livelli, da Non importante ad Assolutamente importante

La **complessità** - è un valore percentuale risultante dalle valutazioni degli intervistati facenti parte della specifica UP, rispetto ad una scala valoriale su 7 livelli con ancoraggi esemplificativi del livello di complessità crescente ed esemplificative delle conoscenze o skills che l'UP deve possedere.

in materia di economia e contabilità nuove funzioni commerciali quali le reti di acquisto. Determinante la conoscenza sempre più approfondita delle lingue straniere che faciliteranno il presidio dei crescenti processi di internazionalizzazione. Le trasformazioni in atto comportano, infine, la capacità di adattarsi continuamente ai cambiamenti aziendali e di contesto, pertanto il sistema dell'education dovrebbe porre le basi per rafforzare abilità poco esercitate in passato ad esempio self management all'interno di procedure che hanno un crescente margine di discrezionalità operativa legata anche ai tempi alle condizioni nelle quali si svolgono i principali processi decisionali e di negoziazione (prezzo e qualità dei prodotti e dei servizi acquistati).