

Value for Talent Executive Search

Approccio, Servizi ed Expertise

Perché scegliere Value for Talent?



Siamo una “**boutique**” di Executive Search, indipendente, flessibile, orientata al risultato ed impegnata a costruire un rapporto di reale partnership con i propri Clienti. Cerchiamo di individuare le migliori soluzioni in ogni situazione, comportandoci come se ciascun cliente fosse la nostra priorità assoluta... perché di fatto lo è!
Continueremo a lavorare fino a quando il miglior risultato possibile sarà conseguito.



Offriamo una **vasta gamma di servizi**, tutti eseguiti attraverso un approccio metodologico ampiamente testato ed internazionalmente riconosciuto:

- Executive Search;
- Talent & Market Mapping;
- Managerial Assessment.



Siamo in grado di effettuare ricerche sia a livello locale che internazionale, grazie alla nostra appartenenza ad IMSA, uno dei più importanti network di consulenza ed Executive Search al mondo.



Serviamo i nostri Clienti con un approccio personalizzato e sartoriale.
Non lavoriamo a percentuale per evitare potenziali distorsioni durante la fase di ricerca e negoziazione dell’offerta con i candidati.

Il nostro approccio

Un approccio di “ boutique ” può garantire un reale valore aggiunto ai nostri clienti:

What you see is what you get

Scegliendo Value for Talent, avrete la consulenza di un interlocutore esperto che vi seguirà direttamente in tutte le fasi della ricerca. Tutti i nostri progetti sono gestiti personalmente dal management team, con il supporto di un team di ricercatori dedicati;

L'accesso a più Candidati

Una boutique può accedere ad una rosa più vasta di candidati, perché ha un minor numero di società off- limits. Value for Talent ha rapporti profondi con un minor numero di clienti, e questo significa “condivisione di valori”, minor “tempo di inserimento” e meno vincoli “off-limits”;

Conoscenza approfondita della vostra azienda

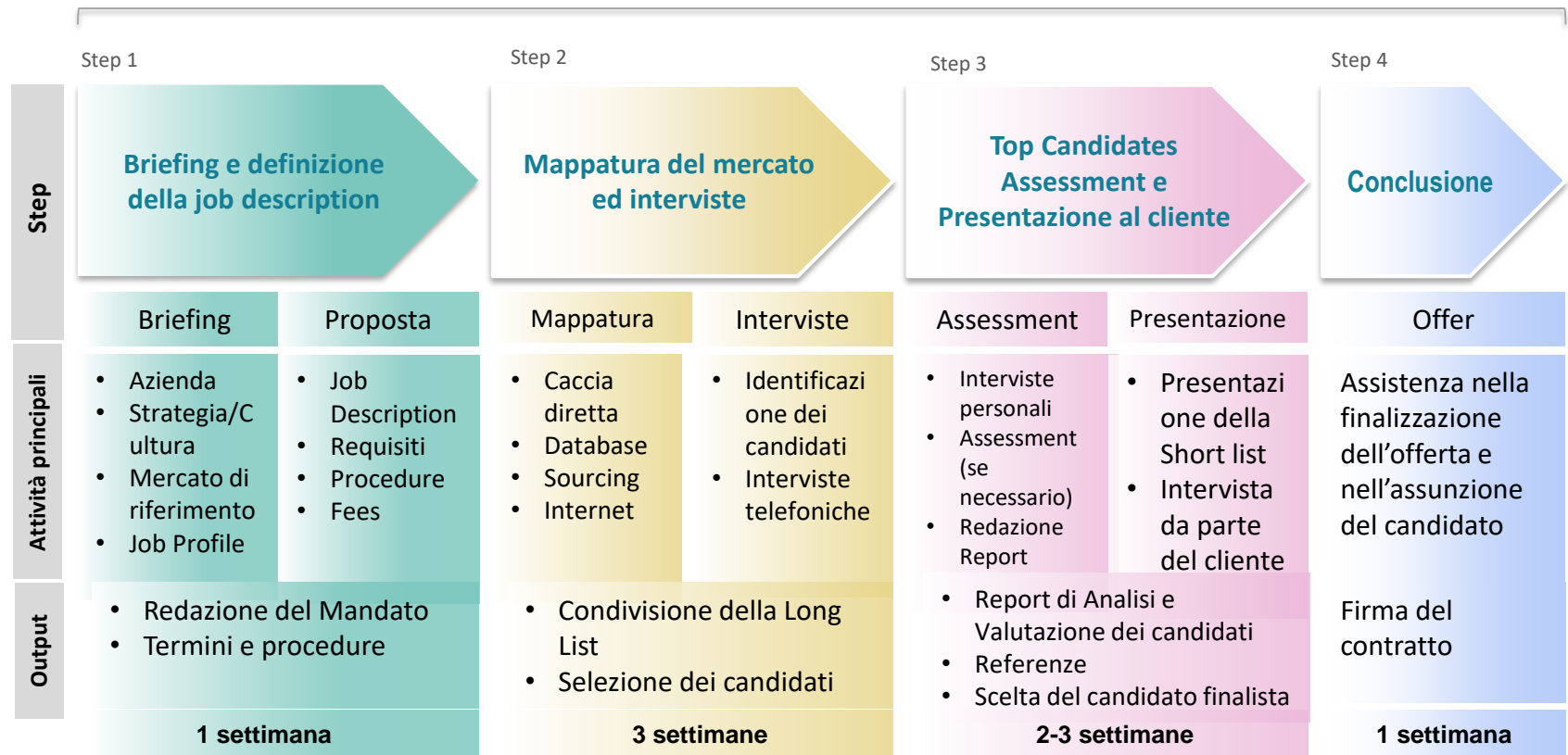
Abbiamo un modello di business flessibile che ci permette di creare una vera e propria partnership con i nostri Clienti e di dedicare tempo per ascoltare e comprenderne a fondo le esigenze: è per questo motivo che riusciamo a trasferire in modo accurato un’opportunità manageriale ai candidati con una specifica attenzione al fit culturale;

Piccolo non significa non strutturato

La metodologia di Value for Talent è la stessa utilizzata dalle principali società di Executive Search internazionali, si fonda su un’analisi di mercato strutturata e completa, un ampio e qualificato database ed una vasta rete professionale.

I nostri servizi: Executive Search

La nostra metodologia ci permette di raggiungere traguardi importanti fin dalle prime fasi del ciclo di vita di un Assignment, costruendo solide basi per garantire un processo di ricerca e selezione strutturato ed efficace.



I nostri servizi: Market and Talent Mapping

Il Market Mapping è una soluzione su misura, necessaria quando è importante definire in modo più puntuale una potenziale esigenza organizzativa. È un processo di raccolta delle informazioni di mercato, che consente di valutare in modo confidenziale potenziali candidati. Vi aiutiamo a sviluppare una pipeline di talenti:

- identificando i migliori profili in tutto il settore;
- mappando i potenziali candidati prima che siano necessari e rendendoli così disponibili per un inserimento più immediato.

Posizione: Dir. Commerciale Esterno	AZIENDA	ETA'	INQUADRAMENTO	COMPENSATION				COMPETENZA PER MERCATO/AREA GEOGRAFICA						
				RAL (€)	Variabile	Stock Option	Benefit	Nord America	Sud America	Africa & M. East	Australia	Asia Pacific	Cina	
Rossi	Unlimited Business	44	D	000.000	20-60%	✓	Auto		●			●		
Avanti	Nestlé Waters	53	D	000.000	25%	✓	Auto					●	●	
Sullivan	P&G	49	D	000.000	30%	✓	Auto-Relocation			●				
Indietro	Barilla	46	D	000.000	30%	✗	Auto	●						

Il nostro processo di Talent Mapping si può focalizzare rispetto ad un pool di aziende competitors oppure su determinati ruoli funzionali. Realizziamo un report dettagliato con i profili identificati, la sintesi del percorso professionale, il pacchetto retributivo, lo stato attuale di carriera e la motivazione verso un eventuale cambiamento.

Informazioni Personali	Esperienze Professionali	Note
<p>Alessandro Rossi 05.10.1972</p> <p>Retribuzione Dirigente CCNL Commercio R.A.L. 000.000 € MBO up to 60% (6 obtv che valgono ciascuno il 10%, di difficoltà crescente) Benefit: Auto, casa, pc, telefono, tessera carburante</p> <p>Lingue Inglese – Ottimo Spagnolo – Ottimo Portoghese – Ottimo</p> <p>Studi Laurea in Scienze Politiche e Relazioni Internazionali all'Università di Perugia nel 2005 con 110/110</p>	<p>2008 – Oggi Unlimited Business Dir. Export</p> <p>2007 – 2008 Greenwich Ltd. Export Manager</p> <p>2004 – 2007 esperienze varie</p>	<p>Fatturato Gruppo: 750 ML. Fatturato Export 380 ML Fatturato gestito dal candidato: 320ML</p> <p>Riferisce al Direttore Marketing & Sales EMEA e coordina 10 EAM e 6 Residents. Oltre a lui altri 2 Export AM e 1 KAM, più una addetta alle PR e Comunicazione a supporto all'esportazione. Aree Geografiche: LatAm & Caribbean; Middle East; Asia Pacific & Far East (esclusi Cina e Giappone), Africa Australe. Segue in prima persona Brasile, Messico, Emirati Arabi, Oceania e Corea del Sud (negli altri paesi di sua competenza ci sono Resident) Gestisce sia Branded che Private Label, su cui l'azienda sta spingendo soprattutto per servire i mercati internazionali. Viaggia per circa il 50% del tempo</p> <p>Interesse a valutare il cambiamento: solo se condizioni di responsabilità e economiche fanno la differenza, perché è abbastanza contento. Il trasferimento non sarebbe un problema.</p>

I nostri servizi: Managerial Assessment

Per valutare i candidati in maniera completa ed accurata, e per aumentare l'efficacia del processo di hiring, Value for Talent utilizza diversi strumenti che possono essere usati separatamente o efficacemente integrati:



Targeted Selection Interview (TSI)

TSI è un processo di intervista basato sull'ipotesi che osservando come una persona ha operato in passato, si possa prevedere come agirà in futuro in situazioni analoghe.

L'intervista è mirata rispetto a competenze specifiche – fondamentali per il ruolo – ed è strutturata in modo che ciascun candidato possa essere adeguatamente valutato.

Intervista
one to one
≈ 90 min.



Emotional Intelligence Profile (SEI)

L'intelligenza emotiva è la capacità di integrare pensieri ed emozioni per raggiungere decisioni ottimali.

Conoscere il profilo intellettuale ed emotivo dei candidati permette di prevedere le prestazioni individuali con una probabilità superiore al 50%.

Test Online
≈ 30 min.



Work and Organizational Motivation Inventory (WOMI)

WOMI valuta la motivazione tenendo conto di variabili intrinseche ed estrinseche, fornendo un ampio quadro sulle dinamiche motivazionali che regolano il comportamento delle persone.

Test Online
≈ 30 min.

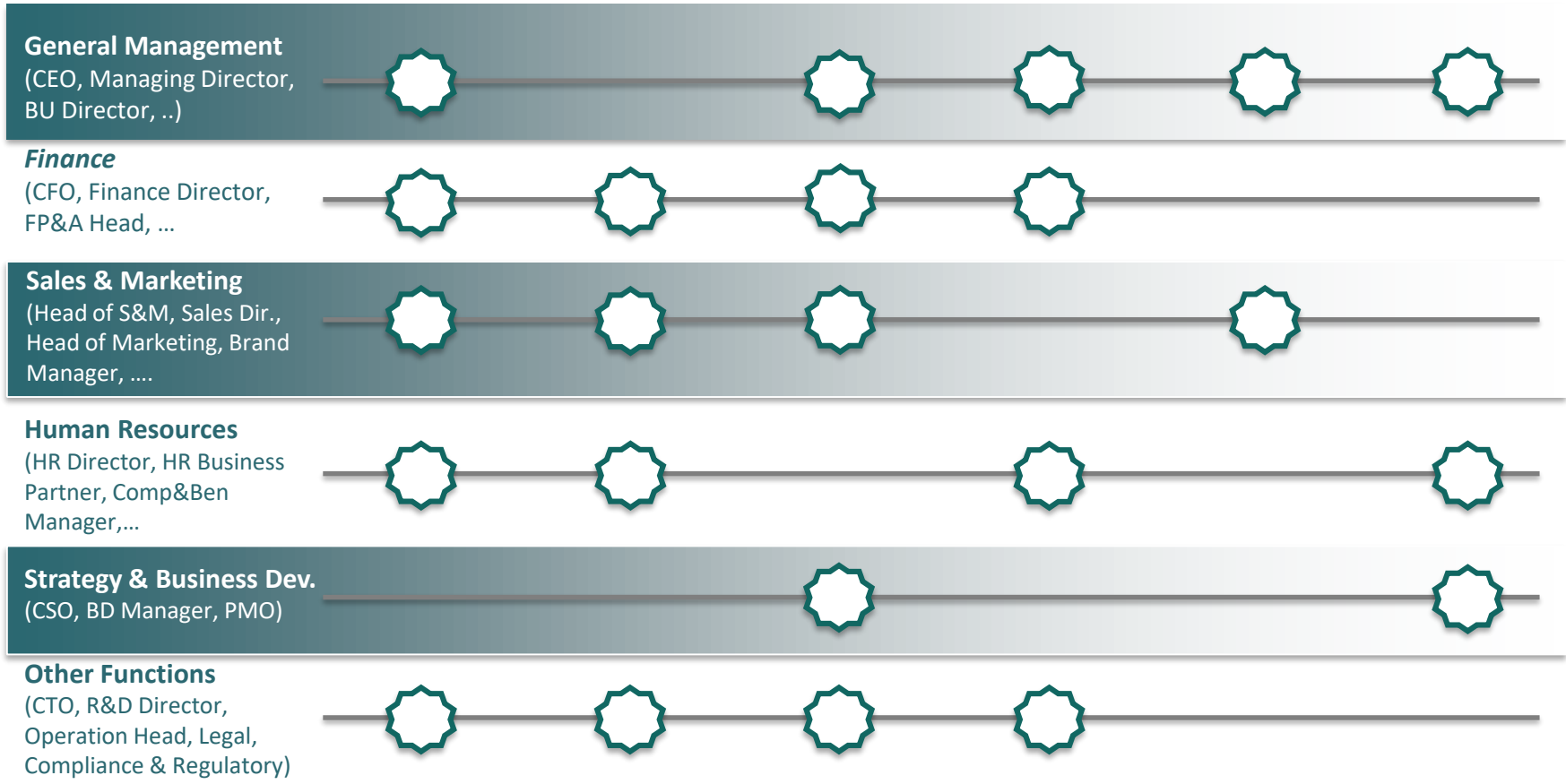
Oggi il mercato è uno scenario globale e sempre più la ricerca di talenti non conosce confini. Per affrontare queste nuove sfide, Value for Talent si avvale di:

Una solida capacità di identificare ed attrarre managers Italiani che lavorano all'estero, così come di individuare professionisti internazionali desiderosi di operare sul mercato italiano.



La **membership in IMSA**, una rete internazionale di ricerca di consulenza con più di 30 uffici in Europa, America, Asia e oltre 200 consulenti in tutto il mondo. La struttura unica di IMSA consente a Value for Talent di offrire ai clienti di tutto il mondo la capacità di mappatura del mercato, garantendo allo stesso tempo il controllo degli aspetti qualitativi, la sensibilità locale ed un approccio personalizzato.

Settori industriali e principali aree funzionali



IMSA Search – Global Partners

Il nostro Network

IMSA: chi siamo

- Fondata nel in 1992 in Svizzera, IMSA Search è un network globale di Executive Search presente in 24 paesi.
- Un team di oltre 250 consulenti con un solido background manageriale
- Imprenditorialità ed alta flessibilità: le sedi IMSA Search in tutto il mondo coniugano expertise nell'Executive Search e nel Management Consulting.

Presenza globale

- Con uffici in America, Europa e Asia Pacific, IMSA International Executive Search garantisce una visione globale.
- I partner IMSA Search lavorano in sinergia con il cliente per aiutarlo ad aumentare il proprio business a livello locale ed internazionale.

Principali servizi

- Executive Search:
- Market and Talent Mapping.
- Assessment Manageriale.
- Successione e Consulenza HR.

I nostri servizi

Proponiamo ai nostri clienti un approccio tailor made e customizzato, offrendo i seguenti servizi:

Executive Search:

Applichiamo una metodologia internazionalmente riconosciuta, garantiamo esperienza in numerosi settori industriali

Market and Talent Mapping:

Il processo prevede la raccolta di informazioni di mercato attraverso interviste strutturate ed assessment. Aiutiamo i nostri clienti a conoscere i loro competitors e a sviluppare una pipeline di talenti.

Managerial Assessment:

Garantisce una completa ed accurata valutazione del leadership team, evidenziando punti di forza ed aree di miglioramento.

Succession and HR Advice:

Un approccio strutturato nella gestione dei piani di successione che consenta di monitorare una pipeline di candidati per il Top Management e altri ruoli chiave

IMSA Network

50 uffici in 24 paesi nel mondo



Le nostre Practices

Attraverso le nostre Practices Industriali e Funzionali, offriamo un'ampia ed approfondita conoscenza delle differenti sfide che i nostri clienti devono affrontare nei diversi mercati e nelle diverse funzioni.

Industry Practices

- Industrial
- Consumer Goods & Services
- Energy – Oil&Gas
- Financial & Professional Services
- Life Sciences e Healthcare
- Private Equity
- Technology, Media & Telecomunicazioni
- Public & Social Sector
- Servizi

Functional Practices

- Board & Chief Executive Officer
- Financial Officer
- Human Resources
- Information Officer
- Chief Digital Officer
- Communications & Public Affairs Officer
- Strategy & Business Development
- Legal, Compliance & Regulatory
- Marketing Officer
- Supply Chain
- Chief Technology Officer & R&D

Marianna Carbonari

Amministratore Delegato e Board Member di IMSA Search



Marianna Carbonari ha maturato una ventennale esperienza nella gestione di progetti di Executive Search articolati e complessi.

Ha condotto più di 400 ricerche volte a identificare i più interessanti profili manageriali nei principali settori industriali del mercato italiano. Si è occupata di studi di mercato complessi, anche internazionali, benchmark retributivi e progetti di corporate governance. Ha ricoperto il ruolo di Senior Associate in Spencer Stuart Italia dove, in oltre dieci anni di esperienza, ha avuto modo di approfondire la conoscenza di numerosi settori industriali e del Largo Consumo.

Marianna è laureata in Sociologia con specializzazione in Psicologia Sociale e ha conseguito un Executive MBA presso la SDA Bocconi di Milano.

Contatti

Sede di Milano

mcarbonari@valuefortalent.com

T +39 02 77 29 75 81

M +39 335 18 83 498