

Assessment di sviluppo della rete di vendita europea

Il Gruppo è il primo player italiano nella progettazione e nella produzione di autoveicoli, con posizionamento di leadership nel mondo tra altre 10 case automobilistiche. La presenza europea è capillare sia come siti produttivi, sia grazie alla fitta rete di vendita ed assistenza presente in tutti i Paesi dell'EU.

Il Gruppo chiede a PRAXI un supporto professionale, alla luce delle nuove strategie commerciali, per gestire l'assessment delle competenze della rete di vendita, nello specifico per i profili dei Business Developer di quattro mercati europei (Francia, Spagna, UK, Germania).

Obiettivi

Definire il gap tra le competenze attese e possedute dai Business Developer al fine di identificare i bisogni formativi e di sviluppo e garantire una performance coerente con le strategie definite. Nello specifico gli obiettivi sono:

- ottenere una fotografia delle competenze delle risorse coinvolte rispetto al profilo atteso
- identificare i bisogni formativi e di sviluppo individuali
- identificare i bisogni specifici di ognuno dei quattro Paesi per progettare piani di sviluppo in linea con le strategie di business della casa madre.

Apporto di PRAXI

- Gestione integrata degli assessment in tutti Paesi
- PRAXI ha scelto di coinvolgere nella valutazione assessor madrelingua locali esperti in contesti multinazionali. La scelta ha favorito l'osservazione e l'interpretazione dei comportamenti dei partecipanti, anche in relazione al background culturale e sociale locale
- Delivery e report finali sia nella lingua del mercato locale sia in inglese, al fine di consentire attività di sviluppo sia da parte dei Global HR che dei Local HR.

Processo di Lavoro

- Induction con i Global HR sugli strumenti di assessment progettati per le competenze specifiche da valutare
- Condivisione del sistema di competenze in uso
- Allineamento con il team internazionale degli assessor
- Planning del progetto
- Erogazione delle sessioni di assessment per la mappatura delle competenze
- Analisi delle aree di competenze chiave dei business developer (implementation, relational, cognitive, transverse, technical skills) somministrando prove sia individuali che di gruppo come:
 - role play
 - in basket
 - colloqui motivazionali
- Elaborazione dei profili individuali dei partecipanti secondo lo standard dell'Azienda
- Elaborazione della mappa di competenze per l'analisi dei bisogni.



improving performance

PRAXI SpA

PRAXI è leader, tra le società italiane, nel campo della consulenza organizzativa.

Nata nel 1966, presenta la seguente struttura: 250 Dipendenti (40 Dirigenti), 10 Sedi, 6 milioni di Euro di Capitale Sociale. L'attività si articola su quattro Divisioni: Organizzazione, Informatica, Valutazione e Perizie, Risorse Umane.

La capacità di PRAXI di offrire servizi integrati costituisce un fattore chiave di differenziazione, potendo proporsi come interlocutore multidisciplinare per la consulenza aziendale. Un approccio trasversale che sposa l'innata vocazione alla partnership, intesa come attitudine a fare propri gli obiettivi del Cliente, per consolidare nel tempo alleanze professionali durature.

Bologna | Brescia | Firenze | Genova | Milano
Napoli | Padova | Roma | Torino | Verona
London

www.praxi.com



Obiettivi Raggiunti

- Verifica della rispondenza tra competenze definite dal nuovo ruolo commerciale e quelle possedute dai i business developer
- Individuazione dei punti di forza e delle necessità di miglioramento dei business developer Analisi dei bisogni formativi per percorsi di formazione al ruolo.

Metodologia

L'assessment delle competenze si centra sul ruolo delle persone nel contribuire al raggiungimento degli obiettivi strategici e, quindi, per la realizzazione della mission aziendale.

In quest'ottica, la mappatura diventa strumento di valorizzazione delle professionalità poiché consente:

- al singolo di leggere con chiarezza la propria azione all'interno dell'organizzazione e di utilizzare questa consapevolezza per scegliere se modificare il proprio comportamento e come
- all'Azienda di individuare il percorso di sviluppo e gli strumenti più adatti per fare crescere la Risorsa, parallelamente allo sviluppo dell'organizzazione.

Lingue utilizzate: Tedesco, Inglese, Spagnolo, Francese

Paesi coinvolti: Germania, United Kingdom, Spagna, Francia.