

Home > Analisi e Studi > Da FareTurismo il profilo ideale per trovare lavoro nel settore

## Da FareTurismo il profilo ideale per trovare lavoro nel settore

di Dorina Macchi - 15 marzo 2016



*In base ai dati presentati a FareTurismo, gli alberghi italiani cercano soprattutto camerieri e personale per la reception, mentre all'estero le ricerche si concentrano sui business development executive e sui digital manager*

**Laureati**, specializzati, **poliglotti** (arabo, cinese e russo sono le lingue più apprezzate) e per finire in grado di **lavorare in team** e in condizioni di stress. È questo il profilo ideale del lavoratore del turismo che emerge da **FareTurismo**, ideale luogo di incontro per chi vuole formarsi e lavorare nel turismo che si è aperto ieri a Roma con l'intervento del sottosegretario ai Beni, alle Attività Culturali e al Turismo **Dorina Bianchi** e che è promosso tra gli altri da **Federturismo Confindustria**.

Tra i dati emersi, la **forte rappresentanza femminile** (il 55,5% del personale in forze nell'hotellerie è donna), anche se in forma molto ridotta nei ruoli commerciali (4%) e manageriali (14%). In che modo si cerca lavoro oggi? Soprattutto utilizzando i **dispositivi mobili** (vi ricorre il 53%, una percentuale in netta crescita, visto che solo 4 mesi fa era del 44%) e i **social** (anche qui in deciso incremento: + 12% rispetto al 2015).

Quanto alle figure maggiormente richieste dagli alberghi italiani ci sono i **camerieri** di sala, ai piani e il personale per la **reception**. Se all'estero le grandi catene alberghiere sono interessate ai **business development executive**, ai digital manager, ai **guest experience manager** e ai **green manager**, la caratteristica gestione familiare degli hotel italiani li rende troppo piccoli per assumere queste competenze. Ma le cose cambiano anche da noi e una recente ricerca del Ciset di Venezia su un campione di organizzazioni di categoria e aziende turistiche del **Veneto** (prima regione d'Italia nel 2015 per presenze e visite di stranieri) conferma l'attenzione al digitale con sviluppo dei siti web e ai profili dei social media. Ancora lontana, invece, la **realizzazione di database**, per acquisire informazioni sulla clientela.