



## Formazione Al via .atonAcademy, il lavoro del futuro è il tech sales



**Aperta la ricerca di appassionati del settore con propensione alla vendita. Per tutti un percorso formativo gratuito e per i più meritevoli la possibilità di assunzione**

Il settore digitale continua la sua corsa, tuttavia le aziende si scontrano con una carenza di candidati, in particolare in ruoli strategici come il tech sales e il business development, figure chiave per l'espansione e il posizionamento sul mercato. Per rispondere alle esigenze, la tech company trevigiana Aton, che affianca le aziende nella trasformazione digitale sostenibile delle vendite omnichannel, dei processi di tracciabilità e supply chain, lancia la terza edizione di .atonAcademy (<https://aton.com/atonacademy>), un programma di formazione gratuito con concreta opportunità di assunzione, per chiunque sia interessato a costruire o accelerare una carriera. Il tech sales, in Aton,

si occupa dello sviluppo del business e cerca nuove opportunità, lavora su progetti innovativi, collabora con grandi clienti nazionali e internazionali ed è il punto di riferimento per la loro crescita. Il business development guida l'espansione aziendale, lavora in sinergia con il tech sales nella generazione di nuove opportunità, sviluppa strategie di marketing e costruisce relazioni strategiche.

### IL GAP DI PERSONALE

La richiesta professionale continuerà a crescere nei prossimi anni, trainata dalla trasformazione digitale e dalla necessità delle aziende di posizionarsi in un mercato sempre più competitivo. Chi investe oggi in simili competenze avrà un vantaggio concreto nelle professioni del futuro. A dare uno sguardo al recente report di World Economic Forum, entro il 2030, il 50% delle professioni richiederà competenze digitali avanzate, aumenterà la richiesta di esperti in vendite tech B2B, strategie commerciali e sviluppo di nuovi mercati. Ma esiste un gap di personale: secondo le analisi della

Commissione Europea, l'UE punta a raggiungere 20 milioni di specialisti ICT entro il 2030 e si prevede che il numero effettivo sarà solo 12 milioni, il che evidenzia una forte carenza di figure specializzate. Sul mercato italiano, il settore digitale in Italia ha superato i 78,7 miliardi di euro (fonte: Rapporto di Anitec Assinform - Il digitale in Italia 2024), con una crescita del 2,1% nel 2023 e previsioni di ulteriore espansione. L'evoluzione porta le aziende a investire sempre più in capacità relazionali, vendite complesse e strategie di crescita B2B.

### UN MODELLO DI SUCCESSO

La terza .atonAcademy è stata battezzata "Masterclass Tech Sales & Business Development". Il progetto torna con un nuovo percorso formativo gratuito, in collaborazione con Guilds42, associazione no profit di promozione sociale che disegna percorsi di formazione digitale. Per la prima volta, .atonAcademy affianca ai suoi "maestri d'arte" due coach professionali esterni, offrendo ai partecipanti un supporto esclusivo nello sviluppo delle competenze trasversali: Gaspare Civiero, fondatore e amministratore di Delivera e creatore di "Sales Excellence Podcast" porterà le migliori best practice su negoziazione e sales strategy; Moira Casonato, executive coach certificata in business e life coaching, aiuterà le persone ad accedere alle proprie risorse ed interpretare al meglio il proprio ruolo professionale. Il progetto si ispira al modello rinascimentale delle botteghe dei maestri d'arte e offre una combinazione unica di formazio-

ne, affiancamento ed esperienza in azienda. Nel corso della prima edizione di .atonAcademy sono state rilasciate 750 certificazioni a 270 partecipanti. Nella seconda edizione dell'Academy, dedicata all'user support internazionale, realizzata lo scorso anno tra maggio e giugno, le certificazioni sono salite a 1.340, gli iscritti erano più di 500.

### LA NUOVA BOTTEGA RINASCIMENTALE

"Registriamo sempre più interesse per la nostra azienda - dichiara il CEO, Giorgio De Nardi -. La conferma arriva dal numero di curriculum che ci vengono inviati, solo quest'anno quasi tremila. Il nostro modo di fare impresa e di porci al mondo del lavoro è quello di una Società Benefit e B Corp, che opera nell'ottica di migliorare l'ecosistema in cui vive, sia dal punto di vista economico che sociale. Iniziative come queste vanno nella direzione di formare le persone che si rivolgono a noi, puntando sulle competenze strategiche che saranno fondamentali per avere successo sul mercato". Il chief people and culture officer di Aton, Stefano Negroni, aggiunge: "Ci siamo ispirati alla bottega rinascimentale dove i professionisti del settore affiancano e formano i nuovi Michelangelo, Raffaello e Leonardo da Vinci dell'IT. Forniamo le competenze più ricercate sul mercato. Per noi è importante dal punto di vista etico e sociale, ma non solo: ci permette di trovare anche le figure professionali da inserire nella nostra azienda con un processo di selezione basato solo sul merito".