

# LaVerità

## Stilisti del cibo e organizzatori seriali Le opportunità dell'economia liquida

Professioni inedite: arrivano i fotografi «food stylist» e i programmatori delle agende altrui

■ Il mondo del *food* e quello della logistica sono tra i settori in cui la richiesta di lavoro è più forte, proprio perché offrono alcuni tra i servizi che ci siamo abituati a usare più spesso.

Nascono così anche professioni nuove che offrono spazi di crescita, come il *food stylist*, cioè chi si occupa di rendere il cibo più attraente possibile per le immagini che compaiono su siti e campagne pubblicitarie.

Oppure il *professional organizer*, termine che definisce chi per mestiere aiuta le persone a organizzare in maniera efficiente la propria vita, trovando il giusto

equilibrio tra impegni lavorativi, incombenze familiari e tempo libero.

Il cambiamento delle nostre abitudini e l'affermarsi di una maggiore sensibilità su certi temi, come quello ambientale, hanno inoltre contribuito alla nascita di figure professionali poco note e proprio per questo difficili da trovare.

È il caso, ad esempio, dei cosiddetti *green jobs*, i mestieri legati alla sostenibilità ambientale: il profilo più gettonato, secondo il sito [www.cittadeimestieri.it](http://www.cittadeimestieri.it), è l'installatore di impianti fotovoltaici e pannelli solari. Ma è alta la richiesta anche per figure come

l'auditor ambientale, il certificatore energetico, il disaster manager, l'esperto di risparmio energetico. Servono poi avvocati esperti di legislazione in tema di sostenibilità ambientale ed esperti di turismo ecosostenibile.

Secondo Arturo Lorenzoni, professore di economia dell'energia all'università di Padova, «è difficile avere dati precisi sul numero complessivo degli occupati, ma gli investimenti nel settore sono obbligati per rispettare gli impegni ambientali, per cui l'occupazione non può che crescere».

Cambiando completamente prospettiva, il settore commer-

ciale è tra quelli che da sempre offre più opportunità lavorative: ma i sistemi di vendita si stanno evolvendo per cercare di soddisfare le esigenze di una clientela che chiede sempre più prodotti e servizi su misura. Così prendono piede professioni come quella del consulente «del buon riposo», come l'azienda di materassi Astro Italia definisce gli addetti al suo sistema di vendita diretta 4.0. Una tecnica che abbina un primo contatto con il cliente nei centri commerciali alla consulenza a domicilio con proposte e servizi su misura.

C. M.