

[#lavocerestaacasa](#)
Guarda tutte le foto

Fase 3: Gruppo Aton, sfida crisi post Covid con un nuovo progetto di recruiting

10 Giugno 2020



Roma, 10 giu. (Labilitalia) – In un momento economicamente difficile come quello che stiamo vivendo, il Gruppo Aton continua ad investire sulle competenze e sulla formazione, mettendo a disposizione del mercato le proprie competenze e la pluriennale esperienza manageriale per affrontare le prossime sfide tecnologiche. In questo contesto è nata la partnership con Masterandskills, la business school de l'Università Sapienza di Roma, il cui obiettivo è di offrire a laureati, laureandi e professionisti nuove opportunità di formazione. Una palestra finalizzata al placement in azienda, in linea con i mercati economici e finanziari ma anche e soprattutto con le esigenze del singolo.

Il prossimo 15 giugno alle ore 14 in occasione del webinar 'Le aziende virtuose che investono sulla crescita dei nostri giovani', il management di Aton it presenta ai giovani interessati al mondo it, cyber security, big data, le varie business unit e i processi di crescita professionale e di talent acquisition nell'era della digital transformation. Per il Gruppo Aton intervengono Annalisa Mugheddu marketing & communication manager, Maurizio Mandolini responsabile commerciale business unit in cyber security e Gilberto Pica responsabile recruiting Gruppo Aton. Modera Cristina Menichelli, direttrice di Masterandskills, business school orientata alle soft & hard skills richieste dal partner aziendale.

“Gli specialisti presenti in azienda sono l'asset più importante – spiega Fulvio Duse, direttore generale del Gruppo Aton – per questo ricerchiamo costantemente professionisti qualificati, nell'ottica dello spirito di innovazione che ci contraddistingue, per soddisfare le richieste di un mercato in forte evoluzione. Chi sceglierà di entrare a far parte della nostra azienda intraprenderà un percorso professionale e di formazione, teso a valorizzare le competenze acquisite, coerentemente con la domanda di mercato ed il business di riferimento”.

← [Articolo precedente](#)

[Articolo successivo](#) →

Dossier Rur sul turismo: con lockdown persi 29,4 mln turisti e 81 mln pernottamenti

A Legacy of Expertise. The Future of Selling: Global Sales Training Companies Richardson & Sales