

Il Dna sulle unghie può essere solo di Sempio? Lui e Stasi possono aver ucciso Chiara insieme? E perché si pa

MERCATO DEL LAVORO

Consulenza alle imprese e caccia ai talenti. Così Sparq accende la «scintilla» del cambiamento

di Fabio Sottocornola

Head hunting, ingaggio a tempo per consulenti di alto profilo e Hr advisory: la nuova realtà punta sull'Italia con Ai e tecnologia. «Centrale il fattore umano»



Da sinistra Andrea Attanà, Pietro Novelli, Simone De Masi

▶ [Ascolta l'articolo](#) 5 min i NEW

Sono cacciatori di teste per profili specialistici. Forniscono alle aziende il cosiddetto Taas "talent as a service" cioè l'ingaggio a tempo di consulenti con un alto profilo. In ambito Hr advisory, garantiscono una assistenza su misura alle imprese clienti per capire come sono posizionate quanto a retribuzioni e attrattiva. Insomma, nel mercato un po' tradizionale del lavoro italiano vogliono accendere la 'scintilla' del cambiamento. Per questo nasce Sparq

CORRIERE TV



Mario Draghi sull'IA: «Senza queste tecnologie l'Europa rischia la stagnazione»



Andrea Attanà, tra i protagonisti del lancio in Italia di LinkedIn e Simone De Masi in precedenza commercial director Oliver James Italia, il cui ruolo è stato fondamentale per lo sviluppo della branch italiana.

«Sparq deriva da una operazione di management buyout che abbiamo imbastito negli ultimi mesi rilevando le attività italiane di Oliver James in pieno accordo con l'headquarter inglese», spiega Novelli. «La mia grande soddisfazione è di essere riuscito a coinvolgere manager di primo piano del settore ma anche diversi family office che credono nel progetto e il supporto bancario». La neonata Sparq comincia avendo ricevuto in dote un giro d'affari di 15 milioni di euro per l'Italia (3 milioni per la Spagna, al momento fuori dal perimetro del Mbo) e una cinquantina di dipendenti, oltre a mantenere i rapporti con la casa madre. Proprio nella sede inglese di Manchester, undici anni fa Novelli ha mosso i primi passi nel settore: «Un mercato competitivo nel quale siamo riusciti a crescere per approdare anche in Italia, grazie a una forte specializzazione in numerose nicchie. Parlando e facendo colloqui ogni giorno con centinaia di figure professionali abbiamo imparato molto di ogni comparto». Ed è proprio questo stile del recruiting inglese, altamente specialistico e con processi strutturati in campi che vanno dall'assicurazione alla finanza, dalle telco al bancario e la manifattura, che Novelli vuole porre alla base di Sparq.

Focalizzati sull'head hunting

Come sarà l'approccio verso l'Italia? Di sicuro la nuova realtà non si muoverà nell'ambito della somministrazione di personale (ex interinale) «un mondo dove i numeri delle persone e i volumi di ore lavorate sono elevati. Si fatica a gestire quei costi di struttura. Noi ci focalizziamo sull'head hunting specialistico e il Talent as a service ridisegnati per il mondo latino. I nostri competitor vanno su LinkedIn, mandano un messaggio e aspettano che una persona risponda. Noi cerchiamo il talento e lo supportiamo nella fase di ingaggio». Sparq parte da qualche centinaia di migliaia di contatti nel database costruiti in questi anni in modalità Gdpr compliance, quindi rispettosi dei requisiti sulla privacy. «Abbiamo anche fatto un investimento importante, infrastrutturale e tecnologico», spiega il top manager, «siamo i primi a lanciare il Mercury, un nuovo Crm all'avanguardia sviluppato da una realtà inglese e di cui noi saremo il primo cliente in Italia. Vogliamo costruire da qui una piattaforma che sarà il punto centrale del prossimo anno». Resta fondamentale il fattore umano, anche nella stagione dominata dall'intelligenza artificiale. «Credo fortemente che questo mondo, come tanti altri, si trasformerà in maniera importante con l'AI generativa. Sempre di più i candidati creano curriculum incredibili perché l'AI permette di mettere in evidenza competenze magari non così sviluppate e dall'altra parte i team di recruiting hanno tool che vanno a leggere questi cv». Dentro questa sorta di circuito chiuso «sarà sempre più centrale trovare il giusto professionista con le competenze adatte suggerire alle aziende una rosa di profili. Oltre agli insights sul mercato», è convinto Novelli.

PUBBLICITÀ



Tra la Svizzera e l'Arabia

Che cosa chiedono le aziende italiane? Spiega l'esperto: «Oggi faticano a riempire le caselle organizzative sulle figure con elevati skill. Qui incide una questione di cambiamento demografico ma c'è anche un mismatch a livello educativo e si creano carenze importanti». Tra



confronto con le imprese rivali quanto alle competenze richieste, i drivers motivazionali, la parte economica. «La nostra ottica è sempre erogare servizi di head hunting e di Talent as a service con un approccio data driven. Una piattaforma di insights che viene costantemente alimentata dai confronti che facciamo sul mercato». Quando guarda al futuro Novelli non nasconde l'ambizione «di raddoppiare il giro d'affari» per salire a 30 milioni entro il 2029. Per crescere ancora, la Borsa è una opportunità presa in considerazione «ma vogliamo anche continuare in un percorso internazionale per essere un attore italiano con vocazione europea. Stiamo guardando la Svizzera con attenzione mentre fuori dall'Europa l'Arabia Saudita ha un grande tema di richieste di talenti». Alla sede di Milano potrebbe aggiungersi in futuro qualche ufficio in altre città. Intanto Sparq cerca consulenti per sviluppare aree come il life science e l'ingegneria.



Nuova app **L'Economia**. News, approfondimenti e l'assistente virtuale al tuo servizio.

SCARICA L' APP



Iscriviti alle [newsletter de L'Economia](#). Analisi e commenti sui principali avvenimenti economici a cura delle firme del Corriere.

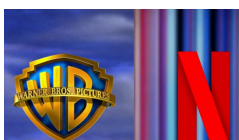
CONTENUTO SPONSORIZZATO
A CURA DI REGIONMARKETING CARINTHIA

Il cuore hi-tech d'Europa: le valley dove crescere da imprenditori

Tra laghi alpini e poli hi-tech, u innovazione, sostenibilità e op start-up e imprese, reinventano territorio

Le tue notizie

SCOPRI DI PIÙ



ECONOMIA

Netflix vince la sfida e compra Warner Bros per 82,7 miliardi di...

Deroghe fiscali (2023-2025) e benefici derivanti dalla riduzione della seconda aliquota IRPEF (2024) per redditi fiscali del secondo scaglione (in euro)

Quanto di più (€)	Quanto di meno (€)	Quanto di più (€)
20.000	1.000	0
25.000	1.250	25
30.000	1.500	50
35.000	1.750	75
40.000	2.000	100
45.000	2.250	125
50.000	2.500	150
55.000	2.750	175
60.000	3.000	200
65.000	3.250	225
70.000	3.500	250
75.000	3.750	275
80.000	4.000	300

ECONOMIA

Il taglio dell'Irpef? Non basta per aumentare gli stipendi al ceto medio:...



ECONOMIA

La famiglia dei computer Dell dona 6,25 miliardi di dollari ai...

2 dicembre 2025 (modifica il 2 dicembre 2025 | 14:04)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Raccomandato da Taboola

Gabriella chiude dopo 40 anni: liquidazione totale delle sue borse in pelle con il 50% di sconto

[LA RIVISTA DELL'ARTIGIANO](#)

Scopri di più

Tumore ovarico: l'importanza di parlarne

[ASTRAZENECASPA](#)

Ford Puma: il Suv per al città è anche elettrico

[FORD](#)

A 74 anni Gabriella vende tutto: 'Non ce la faccio più' – Borse in pelle al 50% di sconto

[LA RIVISTA DELL'ARTIGIANO](#)

Scopri di più

Pronto per la pensione? Quanto ti dureranno 500.000 €?

[FISHER INVESTMENTS ITALIA](#)

Scopri di più

Le Guide
Le guide per approfondire i temi più discussi

Ricerca un termine nelle guide



COMPRAVENDITA
IMMOBILI



LEGGE 104

VEDI TUTTE LE GUIDE

CORRIERE DELLA SERA

Nuova app **L'Economia**, tutte le news su risparmi, mercati e imprese

NEW

Scarica su **App Store**

DISPONIBILE SU **Google Play**

Chiedi all'Esperto

Tassazione del fondo pensione americano IRA in Italia