

Un incontro dal vivo con chi assume? Sì, ma a pagamento

Arrivano gli «Aperimeeting»: accesso gratis alle aziende, ma non ai candidati che cercano lavoro

Vi piacerebbe incontrare direttamente aziende della vostra città (e non solo) in cerca di personale o recapitare direttamente nei loro uffici un vostro video costruito su misura? Presto sarà possibile, ma a pagamento. L'iniziativa è di NETtoWORK (www.netto-work.it), nuova realtà torinese del recruiting online dedicata ai giovani (da un anno prima di diploma o laurea a quattro anni dopo) in cerca di lavoro. Oggi l'innovativa start-up offre a tutti i suoi iscritti (gratuitamente) un'ampia gamma di servizi: dalla possibilità di far girare sulla piattaforma il proprio cv con video a quella di chattare con i datori di lavoro ed essere da loro recensiti (sì, proprio come Tripadvisor) e salvati sui «preferiti».

Ma, da febbraio, offrirà anche qualcosa di molto più appetibile: interazione illimitata online con le aziende e chance di incontrarle dal vivo negli «Aperimeeting». Non a tutti però: solo a chi sottoscriverà l'abbonamento premium. No Money no Aperimeeting, insomma. Per le aziende l'accesso alla piattaforma è completamente gratuito, mentre per i candidati è un mix fra gratuito e a pagamento: «un modello freemium», lo definisce il ceo & founder Manuel Bregolin.

Piace? Pare di sì: la «giovane rete» già vanta 1000 iscritti in cerca di lavoro e 200 aziende: Alleanza assicurazioni, Caffarel, Leroy Merlin, Valeo,

Norauto, per fare qualche nome. Non solo, la campagna di equity crowdfunding lanciata il 30 ottobre su Opstartper per espandersi a livello nazionale, ha già superato il 70% del suo obiettivo.

Qualcuno però rimane a bocca aperta. Anzi, storce apertamente il naso. Perché? «Noi agenzie per il lavoro abbiamo un'autorizzazione ministeriale che richiede in maniera assoluta non ci sia nessuna forma di pagamento da parte dei lavoratori, ma il servizio sia pagato dall'azienda» va al sodo Giuseppe Biazzo, ad di **Orienta**. Bregolin sdrammaticizza: «Oggi il premium è ovunque, non la considero un'eresia specie se confronto i servizi che offriamo noi con quelli che offrono altri portali».

Non è una questione di costi: l'abbonamento non è cospicuo (da 1 a 3 euro alla settimana) e può pure essere autofinanziato con il passaparola e attraverso sconti. Il fatto è che siamo su un terreno delicato, dai risvolti problematici. «Non si può far pagare il lavoratore per un servizio di intermediazione e contatto con le aziende — ribadisce Biazzo —. È una frontiera importantissima che non si può superare. Altrimenti i disoccupati si troverebbero non solo a non avere un mercato del lavoro particolarmente favorevole, ma anche a dover spendere dei soldi a mio parere del tutto inutilmente».

Iolanda Barera

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Torino

● NETtoWORK è una realtà torinese del recruiting online per chi cerca lavoro. La start-up offre ai suoi iscritti diversi servizi anche gratis come la possibilità di chattare con i datori di lavoro ed essere da loro recensiti

Il servizio

● Per Giuseppe Biazzo, amministratore delegato di **Orienta**, «non si può far pagare il lavoratore per un servizio di intermediazione e contatto con le aziende. È una frontiera importantissima che non si può superare»

