

Lavori del futuro: professioni in crescita, lavori in calo e nuove competenze

Data: Invalid Date | Autore: Nicola Cundò



Sì. Inserirei **Esperti Privacy e DPO** tra le professionalità destinate ad acquistare rilevanza, ma senza presentare come dato certo un aumento occupazionale specifico non documentato. Il GDPR attribuisce infatti al DPO funzioni precise di consulenza, controllo, supporto sulle DPIA e raccordo con l'autorità di controllo; inoltre deve operare con indipendenza e competenze specialistiche. ([C.E.P.P.D.](#))

Lavori del futuro 2030: professioni in crescita, lavori in calo e nuove competenze

Intelligenza artificiale, Big Data, cybersecurity, privacy e nuove competenze commerciali stanno trasformando il mercato del lavoro e aumentando il valore delle professionalità altamente specializzate

Il mercato del lavoro sta attraversando una trasformazione profonda. **Intelligenza Artificiale, automazione, Big Data, cybersecurity, protezione dei dati, transizione energetica e nuovi comportamenti dei consumatori** stanno modificando non soltanto le professioni richieste dalle aziende, ma anche il modo stesso di lavorare.

Secondo le previsioni del **Future of Jobs Report 2025 del World Economic Forum**, entro il 2030 le trasformazioni strutturali potrebbero determinare la creazione di circa **170 milioni di nuovi posti di lavoro** e la sostituzione di circa **92 milioni di posti**, con un saldo netto positivo stimato in circa **78 milioni di occupati**.

Non significa che determinate professioni scompariranno improvvisamente. In molti casi saranno soprattutto le mansioni più ripetitive a essere automatizzate, mentre aumenterà il valore delle persone capaci di unire **specializzazione, tecnologia, responsabilità, capacità decisionale e relazione umana**.

Perché il mercato del lavoro cambierà entro il 2030

L'**Intelligenza Artificiale** può già automatizzare attività amministrative, analizzare documenti, produrre contenuti e gestire enormi quantità di informazioni.

Parallelamente cresce la quantità di **dati personali e aziendali** trattati attraverso software, piattaforme cloud, sistemi di profilazione e strumenti di AI. Questo rende sempre più centrale anche il tema della **privacy e della protezione dei dati**.

Cambiano inoltre i rapporti tra aziende e clienti. Un consumatore può informarsi, confrontare prodotti e prezzi e contattare diversi fornitori prima ancora di parlare con un venditore.

Per questo, accanto alle professioni tecnologiche, acquistano valore anche figure altamente specializzate nella **consulenza, nella compliance, nella gestione del rischio e nella relazione con il cliente**.

I lavori e le professionalità destinate ad acquistare valore

Esperti in Big Data

Gli **esperti in Big Data** trasformano grandi quantità di informazioni in indicazioni utilizzabili dalle organizzazioni.

Perché cresceranno

Le decisioni aziendali sono sempre più basate sull'analisi dei dati.

Competenze richieste

Statistica, database, programmazione, visualizzazione e strumenti di AI.

Specialisti in Intelligenza Artificiale

Gli **specialisti in AI e Machine Learning** saranno protagonisti della trasformazione tecnologica.

Le applicazioni dell'AI riguardano ormai industria, sanità, istruzione, commercio, finanza e servizi.

Competenze richieste

Machine learning, programmazione, matematica, gestione dei dati e progettazione di sistemi AI.

Sviluppatori di software

Gli **sviluppatori software** continueranno ad avere un ruolo importante anche nell'era dell'AI

generativa.

L'AI potrà produrre parte del codice, mentre il professionista sarà sempre più chiamato a progettare, integrare, verificare e controllare sistemi complessi.

Esperti di cybersecurity

Più cresce la digitalizzazione, maggiore diventa la necessità di proteggere sistemi e informazioni.

Gli **esperti di cybersecurity** lavorano sulla sicurezza di reti, infrastrutture, applicazioni e dati.

Competenze richieste

Cybersecurity, cloud security, analisi delle vulnerabilità, gestione del rischio e risposta agli incidenti.

Esperti Privacy e DPO, la protezione dei dati diventa strategica

Accanto alla cybersecurity merita particolare attenzione un'altra area professionale: quella degli **esperti Privacy e dei Data Protection Officer DPO**, in italiano **Responsabili della Protezione dei Dati RPD**.

La digitalizzazione delle aziende, il cloud, l'e-commerce, i sistemi di videosorveglianza, la profilazione, le piattaforme online e soprattutto la diffusione dell'**Intelligenza Artificiale** rendono la gestione dei dati personali sempre più complessa.

Il DPO non è semplicemente il professionista che prepara informative privacy.

È una figura specializzata chiamata a supportare l'organizzazione nella corretta gestione della **protezione dei dati personali e della conformità al GDPR**.

Cosa fa un DPO

Tra i principali compiti del **Data Protection Officer** rientrano:

informare e consigliare l'organizzazione sugli obblighi relativi alla protezione dei dati

monitorare la conformità alla normativa privacy

contribuire alla formazione e sensibilizzazione del personale

fornire consulenza sulle valutazioni d'impatto DPIA

cooperare con l'autorità di controllo

rappresentare un punto di contatto per le questioni relative al trattamento dei dati personali

La funzione richiede inoltre indipendenza. Il DPO deve poter svolgere i propri compiti senza ricevere istruzioni sul modo in cui esercitare le proprie funzioni e deve poter riferire ai massimi livelli dell'organizzazione.

Perché gli esperti Privacy possono acquistare maggiore valore

La quantità di dati trattati dalle aziende è destinata ad aumentare.

Non si tratta soltanto di nomi, indirizzi o email. Le organizzazioni possono gestire **dati sanitari**,

biometrici, finanziari, comportamentali, informazioni sui dipendenti, profilazioni dei clienti e dati prodotti attraverso sistemi di Intelligenza Artificiale.

Questo aumenta la necessità di professionisti capaci di comprendere contemporaneamente **normativa, organizzazione aziendale, tecnologia e gestione del rischio.**

La privacy non può più essere considerata soltanto un insieme di documenti da predisporre una volta e archiviare.

Deve essere integrata nei processi aziendali.

DPO interno ed esterno

Un altro elemento interessante dal punto di vista professionale è la possibilità di svolgere il ruolo di **DPO come figura interna oppure attraverso un incarico esterno.**

Questo apre opportunità anche per professionisti e società specializzate che possono fornire servizi di consulenza a organizzazioni differenti.

Non tutte le aziende sono obbligate ad avere un DPO. La designazione è prevista dal GDPR in determinate circostanze, tra cui autorità e organismi pubblici e alcune organizzazioni le cui attività principali comportano monitoraggio regolare e sistematico su larga scala oppure trattamento su larga scala di particolari categorie di dati.

Anche quando la nomina non è obbligatoria, tuttavia, rimangono gli obblighi di conformità alla normativa sulla protezione dei dati.

DPO e Intelligenza Artificiale

L'espansione dell'**AI nelle aziende** rende particolarmente interessante l'evoluzione delle competenze privacy.

Un'organizzazione che introduce sistemi di Intelligenza Artificiale può trovarsi a dover affrontare questioni relative alla provenienza dei dati, alle basi giuridiche dei trattamenti, alla profilazione, alla trasparenza, alla conservazione delle informazioni e ai rischi per i diritti delle persone.

Il professionista privacy del futuro dovrà quindi comprendere non soltanto il **GDPR**, ma anche il funzionamento dei nuovi ecosistemi digitali.

La combinazione tra **Privacy, AI governance, cybersecurity e compliance digitale** può diventare un'area di specializzazione particolarmente interessante.

Le competenze dell'esperto Privacy del futuro

Il professionista dovrà possedere una preparazione multidisciplinare.

Saranno importanti:

GDPR e normativa sulla protezione dei dati

gestione del rischio

DPIA e valutazioni d'impatto

data breach

sicurezza informatica

cloud e servizi digitali

Intelligenza Artificiale

organizzazione aziendale

capacità di audit

formazione del personale

comunicazione con management, tecnici e utenti

La competenza puramente giuridica può quindi non essere sufficiente. Il valore aggiunto sarà rappresentato dalla capacità di comprendere concretamente **come vengono trattati i dati all'interno dell'organizzazione.**

Commerciali di qualità, una professionalità che può acquistare valore

Anche nel settore commerciale è necessario distinguere tra attività facilmente automatizzabili e professionalità ad alto valore.

Il **commerciale di qualità** non è semplicemente colui che presenta un prodotto e raccoglie un ordine.

È il professionista capace di seguire l'intero rapporto con il cliente attraverso tre momenti fondamentali:

prevendita, vendita e postvendita.

Prevendita

Nella **prevendita** il commerciale deve comprendere il bisogno reale del cliente.

Servono ascolto, preparazione tecnica, capacità di fare le domande corrette e conoscenza approfondita del prodotto.

Vendita

Il cliente arriva alla trattativa sempre più informato.

Il commerciale deve quindi spiegare perché una determinata soluzione risponde alle sue esigenze.

Diventano fondamentali **negoziazione, comunicazione, gestione delle obiezioni, competenza e fiducia.**

Postvendita

È soprattutto il **postvendita** a distinguere un commerciale professionista dal semplice venditore.

Il rapporto non termina con l'ordine.

Seguire il cliente significa verificare la soddisfazione, intervenire in caso di problemi e mantenere una relazione nel tempo.

Un buon postvendita può generare **fidelizzazione, rinnovi, nuovi acquisti, cross selling, up selling, referenze e passaparola.**

Commerciali e Intelligenza Artificiale

L'AI potrà automatizzare email, report, aggiornamento dei CRM, analisi dei contatti e altre operazioni.

Il commerciale qualificato potrà utilizzare questi strumenti per dedicare più tempo alle attività nelle quali la componente umana produce maggiore valore: **ascoltare, negoziare, costruire fiducia e risolvere problemi.**

Venditore tradizionale e commerciale professionista non sono la stessa cosa

Il possibile declino di alcune forme di vendita tradizionale non significa che le competenze commerciali perderanno importanza.

La vendita standardizzata è maggiormente esposta a e-commerce e automazione.

Un **commerciale consulenziale**, capace di gestire clienti importanti e relazioni complesse, svolge invece un'attività molto più articolata.

Il futuro potrebbe quindi premiare meno il semplice venditore e maggiormente il **professionista della relazione commerciale.**

Le professioni maggiormente esposte al calo

Tra le attività più vulnerabili troviamo soprattutto quelle caratterizzate da operazioni ripetitive e facilmente standardizzabili.

Impiegati postali

La digitalizzazione riduce alcune attività tradizionali, mentre logistica ed e-commerce creano nuove esigenze.

Cassieri di banca

Home banking e app stanno automatizzando numerose operazioni allo sportello. Acquista invece valore la **consulenza personalizzata.**

Addetti all'inserimento dati

Il **data entry** è particolarmente esposto all'AI e all'automazione.

Cassieri e addetti alle biglietterie

Casse automatiche, pagamenti digitali e acquisti tramite app riducono progressivamente alcune mansioni.

Segretari e personale amministrativo

Email, appuntamenti e procedure standard possono essere automatizzati. Rimangono importanti organizzazione, coordinamento e capacità relazionali.

Contabili e addetti alle registrazioni

Software e AI possono automatizzare numerose attività contabili standard. Il valore si sposterà maggiormente verso **controllo, consulenza e interpretazione**.

Magazzinieri e addetti alle scorte

Robotica e automazione possono ridurre le attività più ripetitive, mentre aumenterà la necessità di personale capace di gestire sistemi logistici automatizzati.

Venditori porta a porta

E-commerce e marketing digitale riducono alcune forme di vendita tradizionale. È invece differente il caso del **commerciale professionista e consulenziale**.

La differenza sarà tra professione e mansione

Per comprendere il **futuro del lavoro** bisogna distinguere una professione dalle attività che la compongono.

Un contabile può utilizzare l'AI per automatizzare le registrazioni e concentrarsi sulla consulenza.

Uno sviluppatore può far generare parte del codice e occuparsi maggiormente della progettazione.

Un commerciale può automatizzare report ed email e dedicarsi ai clienti.

Un **DPO** può utilizzare strumenti tecnologici per analizzare e organizzare informazioni, ma rimangono fondamentali competenza specialistica, valutazione dei rischi e indipendenza professionale.

Le competenze più richieste entro il 2030

Il professionista competitivo dovrà sempre più combinare **competenze tecnologiche e capacità umane**.

Tra le prime troviamo **AI, Big Data, cybersecurity, privacy, analisi dei dati e alfabetizzazione digitale**.

Tra le seconde acquistano valore **pensiero analitico, problem solving, comunicazione, negoziazione, capacità decisionale, leadership e gestione delle relazioni**.

Emergono così profili sempre più ibridi:

il tecnico che comprende il business

il commerciale che utilizza dati e AI

il manager che conosce la tecnologia

l'esperto Privacy che comprende cybersecurity e sistemi di Intelligenza Artificiale

il professionista capace di utilizzare la tecnologia senza rinunciare alla capacità di giudizio.

Reskilling e upskilling saranno fondamentali

Nel nuovo mercato del lavoro la formazione non terminerà con il conseguimento di un diploma o di una laurea.

Il **reskilling** permette di acquisire competenze necessarie per svolgere nuovi lavori.

L'**upskilling** consente invece di migliorare le proprie competenze per evolvere all'interno della professione già svolta.

La capacità di aggiornarsi continuamente diventerà quindi essa stessa una competenza.

Il futuro premierà la qualità professionale

Il **mercato del lavoro del 2030** potrebbe essere caratterizzato da un paradosso: più crescerà la tecnologia, più determinate competenze umane e specialistiche potranno diventare preziose.

AI e automazione saranno particolarmente efficaci nelle attività standardizzate.

Sarà invece più difficile sostituire integralmente professionisti chiamati a **valutare rischi, assumersi responsabilità, interpretare situazioni complesse, negoziare, fornire consulenza e costruire rapporti di fiducia**.

È qui che trovano spazio figure apparentemente molto differenti ma accomunate da un'elevata specializzazione: **esperti di Intelligenza Artificiale, cybersecurity, Privacy e DPO, Data Analyst e commerciali professionisti**.

Nel settore commerciale la qualità significherà seguire realmente **prevendita, vendita e soprattutto postvendita**.

Nel settore Privacy significherà andare oltre la semplice documentazione e comprendere concretamente **dati, processi, rischi, tecnologia e organizzazione**.

Il futuro del lavoro potrebbe quindi premiare non soltanto chi conosce le nuove tecnologie, ma soprattutto chi riesce a combinarle con **competenza, responsabilità, affidabilità e capacità di creare valore per persone e organizzazioni**.