



Gli economisti e le economiste aziendali esercitano varie funzioni all'interno di aziende private o servizi pubblici. Che sia nel campo del management, in quello dell'organizzazione o della comunicazione interna, nella gestione delle risorse umane, nel marketing o nella finanza, questi professionisti dispongono degli strumenti operativi necessari per il buon funzionamento dell'azienda e per lo sviluppo del suo potenziale. Nelle grandi strutture, i diplomati in economia aziendale in una scuola universitaria professionale (SUP) occupano generalmente una funzione di specialista: capo progetti, consulente strategico, revisore/a, capo contabile, consulente per la clientela, responsabile di prodotto, specialista delle risorse umane, responsabile del marketing, ecc. Nelle piccole strutture, le conoscenze ad ampio raggio degli economisti aziendali diplomati in una scuola specializzata superiore (SSS) sono molto apprezzate. Le piccole e medie imprese (PMI), le aziende nazionali, l'amministrazione pubblica, le banche e le fiduciarie sono potenziali datori di lavoro per entrambi i profili.



## ECONOMISTA AZIENDALE

SSS / SUP

# Gestire un servizio amministrativo

**Myriam Tauxe, 28 anni**

**Economista aziendale SSS, responsabile di un centro regionale del Servizio della circolazione**

**Dopo una prima esperienza presso una scuola alberghiera, Myriam Tauxe ha continuato la sua carriera come assistente di direzione in un'azienda di forniture edili. Oggi la giovane è molto contenta di poter mettere in pratica nel campo dell'amministrazione pubblica le competenze che ha acquisito.**

Il seguito alla sua entrata in funzione e una formazione interna di tre mesi, Myriam Tauxe si è lanciata nella riorganizzazione di uno dei centri regionali che dipendono dal Servizio cantonale della circolazione. «Era un obiettivo già fissato al momento della mia assunzione. Lo scopo non era quello di creare nuove prestazioni, bensì di lavorare sul modo di gestirle. I cambiamenti sono stati realizzati poco a poco e, come nuova responsabile, ho dovuto imparare molte cose sul posto.»

## Acquisire una visione globale

Nel suo precedente posto di lavoro, presso il dipartimento Prodotti di un'azienda di materiali da costruzione, Myriam trascorreva gran parte del suo tempo a confrontare le offerte e a negoziare i prezzi con i fornitori al fine di proporre il miglior assortimento possibile. Proprio in quel periodo la giovane ha iniziato a cercare una formazione parallela all'attività professionale che la portasse ad avere una visione più generale di tutte le attività dell'azienda. «Frequentare la scuola specializzata superiore mi ha permesso di applicare sul lavoro ciò che stavo imparando in materia di approvvigionamento, acquisti, logistica, finanza e marketing.» Questi strumenti le sono tuttora utili nella sua nuova funzione nell'amministrazione pubblica.

## Polivalenza e flessibilità

Dall'apertura del centro regionale alle 7 fino alla chiusura Myriam gestisce un team di nove persone, compresi uno o due apprendisti e un numero variabile di esperti per gli esami di



guida o per l'ispezione dei veicoli. In collaborazione con l'ufficio del personale del Servizio della circolazione, l'economista aziendale si occupa dell'assunzione dei nuovi collaboratori e degli apprendisti del suo centro. È compito suo anche prevedere, in collaborazione con il settore pianificazione, le risorse di per-



sonale necessarie per gli esami di guida e per i controlli tecnici. Occuparsi della corrispondenza, gestire il budget e la cassa, preparare le riunioni mensili con il responsabile amministrativo del Servizio cantonale, con gli altri responsabili regionali e con i capi esperti sono compiti molto frequenti. Se manca qualche collaboratore, Myriam lavora anche allo sportello d'accoglienza.

Il coordinamento sta al centro delle sue attività quotidiane: è regolarmente in contatto con il responsabile amministrativo del Servizio cantonale, con il responsabile del capannone tecnico attiguo, con gli esperti responsabili delle licenze di guida e delle perizie sui veicoli nonché con il dipartimento della comunicazione multimediale: «Durante un festival regionale, il nostro centro accoglie uno dei due quartieri generali della polizia. Bisogna organizzare la comunicazione, le assenze, le vacanze dei colleghi, i trasferimenti di targa, i rapporti con le forze dell'ordine, ecc.»

Come responsabile del centro, Myriam deve verificare se gli obiettivi sono stati raggiunti. «Ad esempio, l'80% dei clienti aspetta meno di 7 minuti prima di essere servito», sottolinea. È stato constatato un difetto di qualità? Sta a lei stabilire le opportune misure correttive.



# Analizzare la salute dell'azienda

**Christophe Schneider, 36 anni**

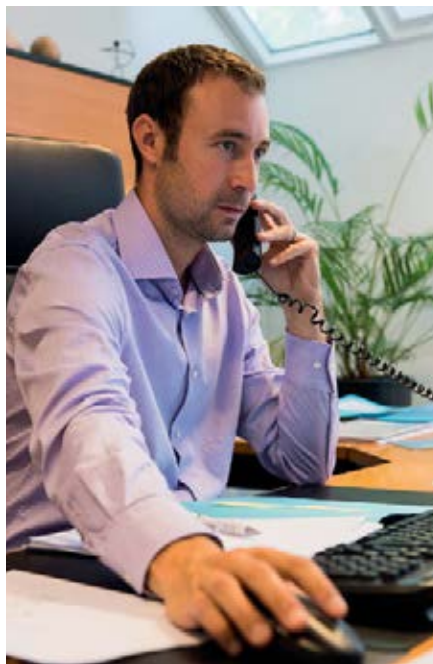
**Economista aziendale SUP, capo progetti e socio in un istituto d'inchiesta**

**Christophe Schneider realizza diversi tipi di inchiesta su incarico di aziende attente alla propria immagine. In quanto socio, partecipa anche alla gestione finanziaria e alla visione strategica dell'istituto.**

«Il nostro lavoro in un certo senso consiste nel fotografare la situazione delle aziende.» L'obiettivo delle inchieste condotte da Christophe Schneider e dai suoi colleghi è quello di fornire ai committenti i mezzi per valutare la loro notorietà, per controllare i processi interni, per analizzare la soddisfazione dei clienti oppure per misurare l'indice di lealtà dei loro collaboratori. «Contrariamente ad un istituto di sondaggio, noi facciamo praticamente solo inchieste qualitative.» Tra i suoi clienti, l'istituto conta grandi attori del mercato economico svizzero e internazionale quali Patek Philippe, Losinger Marazzi o L'Oréal. «Anche la prospezione fa parte del mio lavoro quotidiano», sottolinea Christophe. «In quanto socio, è mio compito cercare nuovi clienti e convincerli di quanto vantaggioso sarebbe collaborare con noi.»

## Inchiesta dalla A alla Z

Nell'ambito di un'inchiesta sulla soddisfazione, Christophe cerca di circoscrivere le necessità dei clienti per proporre loro un'offerta conforme alle loro aspettative. «È una tappa fondamentale, ma anche la più difficile poiché occorre definire con precisione i dettagli dell'inchiesta per poter presentare un adeguato preventivo.» Una volta firmato il contratto, sarà il momento di elaborare un questionario personalizzato con il sostegno dei rappresentanti dell'azienda, dei membri della direzione, dell'ufficio del personale, del marketing e del controllo qualità. «Gli interlocutori e i temi affrontati sono sempre diversi, e nessuna inchiesta è simile a un'altra.» Christophe sa quali sono i punti da accertare per ottenere i risultati attesi. «Se il ques-



nario solleva una problematica, significa che l'azienda intende trovare una soluzione. Ad esempio, se il nostro cliente desidera conoscere il parere del personale riguardo alla qualità dei parcheggi, deve essere in grado di far fronte ad eventuali commenti negativi.» Le inchieste sono quasi sempre realizzate online o per telefono dallo stesso istituto oppure sono commissionate ad aziende esterne. In veste di capo progetti, Christophe supervisiona il lavoro dall'inizio alla fine. Una volta raccolta l'informazione, lui e il suo team ana-

lizzano le risposte, le sintetizzano e trasmettono i risultati al cliente.

## Proattivo e in cerca di cambiamenti

Il vantaggio di queste inchieste è che danno ai collaboratori e ai clienti la possibilità di esprimersi. Le risposte inoltre riflettono i cambiamenti di mentalità. Ad esempio, la tematica dell'equilibrio tra lavoro e vita privata non veniva affrontata fino a qualche anno fa. Oggi invece l'istituto propone alle aziende di interessarsi a questo aspetto ponendo qualche domanda mirata, poiché si tratta ormai di una preoccupazione molto comune tra gli impiegati. L'istituto è sempre pronto ad ascoltare i bisogni dei clienti e ad adattarsi alle richieste del mercato. In futuro vuole ampliare la sua offerta proponendo non soltanto un'analisi della situazione, ma anche soluzioni di miglioramento e misure di accompagnamento per la loro implementazione.



# Un indirizzo di studio molto apprezzato



Nonostante un contesto economico piuttosto teso dal 2008, l'economia aziendale resta l'indirizzo di studio più ambito tra i curricula offerti dalle scuole universitarie professionali (SUP) svizzere, con oltre 12 000 studenti iscritti al bachelor nel 2015. Inoltre, sono gli studenti di economia aziendale a proseguire più spesso gli studi con un master. L'accesso al mondo del lavoro sembra subire un leggero rallentamento, in particolare per chi ha frequentato il curriculum di studi a tempo pieno. Secondo un'inchiesta dell'Ufficio federale di statistica (UST), infatti, il 43% dei laureati SUP in economia aziendale nel 2015 dichiara di aver avuto difficoltà a trovare un impiego dopo la fine degli studi, contro il 34% di due anni prima. Gli studenti che seguono la formazione parallelamente all'attività lavorativa non sono toccati da questa problematica in quanto la loro carriera inizia ad evolvere già durante gli studi.

## Numerosi sbocchi

Il settore terziario (amministrazione e servizi) è quello che impiega il maggior numero di economisti aziendali. Quasi l'80% dei laureati SUP in economia aziendale opera nel settore privato a scopo di lucro poiché le piccole e medie imprese (PMI), le multinazionali, le banche e le fiduciarie offrono numerose opportunità. La pubblicità, il marketing, il turismo, il settore bancario o assicurativo e il commercio fanno parte dei principali settori d'attività. Mettersi in proprio può costituire un ulteriore sbocco, in particolare nel campo della finanza, della contabilità o del marketing. Grazie alla loro formazione ad ampio raggio orientata soprattutto alla pratica, gli

economisti aziendali con un diploma di scuola specializzata superiore (SSS) sono particolarmente richiesti per lavorare nelle PMI e sono apprezzati anche nel servizio pubblico, dove occupano principalmente posti legati alla gestione e all'amministrazione.

## Diverse funzioni possibili

Proprio come gli impiegati di commercio, gli economisti aziendali raramente sono assunti per ricoprire posti la cui denominazione corrisponde al loro titolo di formazione. Questi professionisti occupano varie funzioni in tutti i settori dell'azienda: capo progetti, contabile, revisore/a, controller, Product Manager, capo

di vendita, responsabile marketing, specialista delle finanze, gestore/trice delle risorse umane, ecc.

## Soddisfare le esigenze sul campo

I curricula delle SSS e delle SUP si basano su piani quadro di studio che le scuole adeguano a seconda delle esigenze del tessuto economico locale e delle aziende presenti nella regione. I programmi d'insegnamento seguono o anticipano le evoluzioni del settore, le SUP ad esempio propongono corsi nel campo dell'etica o dello sviluppo sostenibile. I master permettono di specializzarsi. Anche gli economisti aziendali SSS hanno la possibilità di privilegiare un determinato settore frequentando gli studi post-diploma SSS oppure preparandosi agli esami federali (EP o EPS), ad esempio nel campo della finanza, del marketing o delle risorse umane. Nei programmi di formazione di entrambi i tipi di scuola vi è pure l'apprendimento delle lingue, spesso indispensabili agli economisti aziendali per esercitare la loro funzione.

## Scuola specializzata superiore (SSS) o scuola universitaria professionale (SUP)?

In tutta la Svizzera, secondo l'Ufficio federale di statistica (UST), 535 uomini e 424 donne nel 2015 hanno conseguito il diploma SSS di economista aziendale, mentre 1557 uomini e 1029 donne hanno concluso gli studi di bachelor in economia aziendale presso una SUP. Queste due formazioni non si fanno concorrenza poiché i gruppi di destinatari sono diversi. La formazione SSS è generalmente svolta parallelamente all'attività professionale e si inserisce nella continuità di un AFC come formazione professionale superiore. Le nozioni insegnate da docenti attivi sul mercato del lavoro sono immediatamente applicabili nel contesto di un'azienda o di un servizio pubblico. L'insegnamento nelle SSS è orientato principalmente all'acquisizione di strumenti operativi e quantitativi per la gestione aziendale e non all'approfondimento concettuale.

I diplomati SSS sono generalisti formati soprattutto per lavorare nelle PMI. Gli studi SUP sono anch'essi orientati all'acquisizione di strumenti operativi, ma trasmettono anche conoscenze concettuali e analitiche. Le lezioni sono tenute da professori riconosciuti per le loro ricerche a livello nazionale e internazionale, i quali sono assistiti da docenti che svolgono un'attività professionale nell'ambito dell'economia aziendale. Come le facoltà di economia delle università, anche le SUP rilasciano un bachelor e dei master riconosciuti sul piano internazionale. Grazie alle loro vaste competenze teoriche e pratiche, i laureati SUP possono trovare lavoro sia nelle PMI, sia nelle grandi aziende. Le SUP propongono sia curricula a tempo pieno, sia curricula paralleli all'attività professionale.

## Formazione

La formazione di economista aziendale si svolge in una scuola specializzata superiore (SSS) o in una scuola universitaria professionale (SUP).

### Scuola specializzata superiore (SSS)

**Condizioni d'ammissione:** AFC di impiegato/a di commercio profilo M o E, diploma di una scuola media di commercio riconosciuta dalla Confederazione oppure diploma SCC, inoltre almeno 2 anni di pratica nel settore commerciale. Per i titolari di un altro AFC o della maturità liceale: 3 anni di esperienza nel settore commerciale + qualifica commerciale supplementare o esame di ammissione. Per tutti è richiesto un rapporto d'impiego almeno a metà tempo durante l'intero percorso formativo.

**Durata:** 6 semestri a tempo parziale (2 sere a settimana e quindicinalmente il sabato mattina) + lavoro di diploma.

**Luogo:** Scuola specializzata superiore di economia (SSSE) di Bellinzona oppure un'altra SSS nella Svizzera tedesca o francese.

**Contenuto:** contabilità finanziaria, marketing, economia politica, informatica, diritto, business english, management accounting, risorse umane, investimenti e finanziamenti, management strategico e conduzione, organizzazione e qualità, pianificazione e Business Plan, logistica e produzione, conti di gruppo, software integrato – ERP.

**Titolo:** diploma SSS di economista aziendale.

### Scuola universitaria professionale (SUP)

**Condizioni d'ammissione:** maturità professionale «Economia e servizi» o maturità della Scuola cantonale di commercio (SCC); oppure diploma SSS in un settore affine all'economia e alla gestione; oppure altre maturità professionali, liceali o equivalenti nonché diplomi SSS in settori non affini a condizione di disporre di almeno 12 mesi di pratica professionale riconosciuta dalla SUPSI in una professione del settore economico aziendale.

**Durata:** 3 anni a tempo pieno; fino a 6 anni a tempo parziale (a seconda della modalità).

**Luogo:** Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana (SUPSI) oppure un'altra SUP nella Svizzera tedesca o francese.

**Contenuto:** economia e management, diritto, contabilità e finanza, metodi e strumenti, cultura e società. Indirizzi di approfondimento: Accounting & Controlling, Banking & Finance, Marketing & Sales.

**Titolo:** Bachelor of Science SUP in economia aziendale.

### Master SUP

Il master della SUPSI in Business Administration con major in Innovation Management permette agli studenti di acquisire conoscenze approfondite e specializzate nella gestione strategica d'impresa. Ha una durata di quattro semestri a tempo parziale ed è sviluppato congiuntamente dalle scuole universitarie professionali svizzere. Altri master SUP sono proposti nella Svizzera tedesca o francese.

### Per saperne di più

**[www.orientamento.ch](http://www.orientamento.ch)**, il portale ufficiale svizzero d'informazione dell'orientamento professionale, universitario e di carriera

**[www.ssse.ti.ch](http://www.ssse.ti.ch)**, Scuola specializzata superiore di economia (SSSE)

**[www.supsi.ch/deass](http://www.supsi.ch/deass)**, Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana (SUPSI), Dipartimento economia aziendale, sanità e sociale

## Questa professione è adatta a me?

**Ecco alcuni spunti di riflessione:**

### **Le questioni economiche mi appassionano**

La lettura della stampa specialistica, come pure l'interpretazione di statistiche e dei dati aziendali sono alla base di un'attività professionale, legata alle variazioni congiunturali, che esige una buona dose di adattabilità e un grande impegno personale per seguire o addirittura anticipare le evoluzioni socioeconomiche.

### **Sono una persona organizzata**

Gestire un progetto, allestire un conto annuale, fare uno studio di mercato, effettuare previsioni o lanciare una campagna di reclutamento sono operazioni di lunga durata condotte spesso parallelamente. Una gestione precisa dell'agenda consente di mantenere una visione d'insieme, di fissare priorità e rispettare le scadenze.

### **Mi piace comunicare ed essere a contatto con la gente**

Per presentare i risultati alla direzione, esplorare nuovi mercati o gestire il personale servono ottime capacità comunicative, un certo talento per la negoziazione e una buona dose di empatia.

### **La capacità di analisi e di sintesi è tra i miei punti di forza**

Gli economisti aziendali dispongono di una visione globale dei diversi settori e partecipano al buon funzionamento della loro azienda. Sono inoltre esperti nella redazione di rapporti, bilanci e piani d'azione, come pure nell'elaborazione di dati statistici. Strumenti di gestione, questi, in grado di orientare la strategia aziendale.

### **Sono al contempo creativo/a e responsabile**

L'analisi della concorrenza nonché lo sviluppo di nuovi prodotti e nuove prestazioni vanno di pari passo. L'obiettivo di questi professionisti è quello di far funzionare l'azienda, ma anche di farla crescere proponendo soluzioni innovative. Ogni progetto va valutato e poi testato prima di essere lanciato sul mercato.

## **IMPRESSUM**

1ª edizione 2016

© CSFO 2016, Berna. Tutti i diritti riservati.

### **Editore:**

Centro svizzero di servizio Formazione professionale |  
orientamento professionale, universitario e di carriera CSFO  
CSFO Edizioni, [www.csfo.ch](http://www.csfo.ch), [edizioni@csfo.ch](mailto:edizioni@csfo.ch)  
Il CSFO è un'istituzione della CDPE.

**Direzione del progetto:** Véronique Antille, Alessandra Truaisch, CSFO **Interviste e redazione:** Corinne Giroud, Emérence Ziehli, OCOSP Losanna; Alessandra Truaisch, CSFO **Traduzione:** Andrea Vitali, Lugano **Revisione testi:** Ferruccio Gobbi, SSSE; Alan Righetti, SUPSI, DEASS; Beatrice Tognola-Giudicetti, UOSP Bellinzona; Alessia Schmocker, CSFO **Foto:** Thierry Porchet, Yvonand; Alessandra Rime, Roveredo **Concetto grafico:** Viviane Wälchli, Zurigo **Realizzazione:** La ligne, Vevey  
**Stampa:** Salvioni arti grafiche, Bellinzona

### **Distribuzione, servizio clienti:**

CSFO Distribuzione, Industriestrasse 1, 3052 Zollikofen  
Tel. 0848 999 002, Fax +41 (0)31 320 29 38, [distribuzione@csfo.ch](mailto:distribuzione@csfo.ch), [www.shop.csfo.ch](http://www.shop.csfo.ch)

**Numero articolo:** FE3-3230 (esemplare singolo), FB3-3230 (plico da 50)  
Il pieghevole è disponibile anche in francese.

Ringraziamo per la collaborazione tutte le persone e le aziende coinvolte.  
Con il sostegno della SEFRI.





### Mantenersi informati

La lettura della stampa economica favorisce la comprensione della situazione nazionale e internazionale dal punto di vista degli scambi e dei mercati.



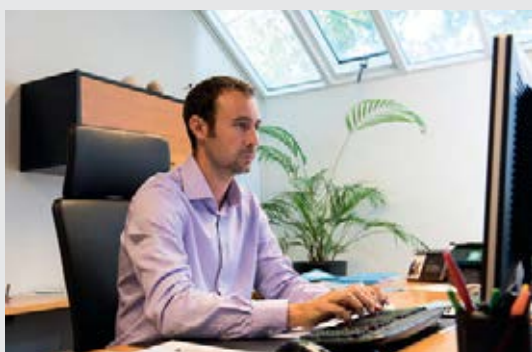
### Creatività e strategia

Per sviluppare il mercato, elaborare nuovi prodotti o proporre servizi innovativi sono necessarie molta creatività e una buona visione strategica.



### Analizzare dati

La raccolta di dati statistici, il calcolo dei costi e il controllo dei conti sono di competenza degli economisti aziendali.



### Redigere rapporti

Elaborare e trasmettere studi, rapporti e analisi per la direzione o per i clienti sono tra i compiti ricorrenti di questi professionisti.

### Competenze linguistiche

In ogni ambito di lavoro gli economisti aziendali intrattengono frequenti scambi con altre persone. Conoscere più lingue è perciò indispensabile.



### Ascolto e consulenza

Mettere la propria esperienza al servizio dei clienti significa al contempo capire le loro aspettative e aiutarli a realizzare i loro progetti.



### Convincere e argomentare

Le capacità di persuasione e di argomentazione sono competenze chiave nella gestione aziendale, ad es. per far accettare una riforma strutturale.



### Sapere prendere decisioni

Grazie a una buona conoscenza e a una visione globale delle questioni economiche, gli economisti aziendali possono prendere le loro decisioni.





**Michel Haradhun, 40 anni,**  
responsabile regionale di una rete  
europea di farmacie

**Ogni anno** Michel Haradhun percorre circa 50 000 km: di mattina visita le farmacie di Losanna, la stessa sera partecipa a un meeting in Vallese, l'indomani ha una riunione con i colleghi a Friburgo, due giorni dopo un appuntamento con il proprietario di una farmacia indipendente nel Canton Grigioni. In quanto responsabile regionale per la Svizzera romanda e per il Ticino di una catena di farmacie, Michel ha un'agenda che si riempie a seconda dei progetti e degli imprevisti. «Legalmente, una farmacia non può aprire in assenza del farmacista responsabile. Quando

### Assicurare il buon andamento degli affari

uno di loro si ammala devo trovare al più presto un sostituto.» Dopo un tirocinio nel campo della vendita, l'esame federale di specialista del commercio al dettaglio e 15 anni di lavoro presso un grande distributore, Michel si è riorientato verso il settore delle farmacie facendo rapidamente carriera: assunto dapprima come Area Manager, mentre svolgeva la formazione di economista aziendale SSS è stato nominato responsabile regionale. «Il mio compito consiste nell'essere di sostegno alle farmacie, ad esempio valutando la presentazione dell'assortimento, assumendo i farmacisti responsabili o controllando la gestione delle filiali che fanno parte della catena», spiega. La sua attività è volta alla soddisfazione della clientela, cosa che lo porta a gestire diversi progetti innovativi, come la misura del colesterolo in farmacia o la ricezione delle ricette mediche tramite smartphone.

**Dopo aver conseguito** l'attestato federale di capacità di impiegata di commercio e la maturità professionale, Vesna Marjanovic ha deciso di svolgere la formazione SUP di economista aziendale. Oggi lavora come specialista della mobilità internazionale presso una multinazionale. «Sono la persona di contatto dei futuri espatriati: devo essere in grado di rispondere a tutte le loro domande, per quanto diverse tra loro. Queste possono andare dallo spazio disponibile nei container di trasporto fino alle imposte a cui saranno assoggettati al loro arrivo nel Paese in

### Facilitare la vita degli impiegati espatriati

questione. Per molti impiegati, questi trasferimenti sono fonte d'inquietudine: la mia funzione richiede molta pazienza, tatto ed empatia.» La missione di Vesna consiste nell'assistere i futuri espatriati e le loro famiglie durante tutto il periodo del trasferimento, nonché nel coordinare la loro partenza e il loro arrivo dalla Svizzera, dagli Stati Uniti e dal Canada o viceversa, fino a che non si siano sistemati. Si occupa delle condizioni di espatrio (immigrazione, offerte, vantaggi e contratti in base alle nuove disposizioni in vigore) come pure dell'intera logistica del trasferimento (trasloco, accesso al sistema informatico, ecc.). In poche parole, fa tutto il possibile affinché l'assunzione degli impiegati sia conforme alle regole del paese d'accoglienza. «Questo compito richiede conoscenze estremamente specialistiche in campo giuridico e fiscale», conclude la giovane.



**Vesna Marjanovic, 29 anni,**  
International Mobility Specialist



**Samuel Dini, 42 anni, titolare di**  
una fiduciaria

**Dopo tredici anni** presso una società di revisione e consulenza attiva a livello internazionale, Samuel Dini ha deciso di mettersi in proprio. «L'azienda in cui ho lavorato mi ha permesso di evolvere e perfezionarmi, ad esempio con il diploma federale di esperto contabile, ma a un certo punto ho iniziato a sentire il peso della routine», racconta. «Non è stato facile fare il passo: lasciare la sicurezza di un stipendio fisso mi spaventava e temevo di non trovare abbastanza clienti. Tuttavia il fatto di poter contare sulla mia compagna in caso di necessità mi ha dato coraggio. Il mio primo cliente è stata una società per la quale già eseguivo la revisione aziendale e che aveva bisogno di servizi supplementari. Da lì, mi

### Un servizio completo e personalizzato

sono fatto una clientela soprattutto grazie al passaparola. Si tratta perlopiù di imprenditori che vogliono iniziare una nuova attività e di piccole aziende a cui serve un supporto regolare per la contabilità e la gestione amministrativa (rendiconti IVA, dichiarazione AVS, imposte, ecc.). Per offrire ai clienti un servizio completo, collaboro con notai, fiscalisti, assicurazioni, banche e altri fiduciari. Ho inoltre svolto un master post-diploma in diritto tributario alla SUPSI per approfondire le mie conoscenze in materia di fiscalità. Aiutare un cliente a mettere in piedi una società, vederla crescere e affrontare i relativi problemi comporta un coinvolgimento personale, e questo è il lato più bello!»