

LA SELEZIONE DEL PERSONALE

È l'algoritmo a individuare le soft skills

Laura Sposato e il suo gruppo di lavoro hanno creato la nuova app Joule

VERONICA MOLINARI

■ Era uno dei suoi obiettivi e l'ha raggiunto. Il nome di Laura Sposato, 24 anni di Cadoneghe, è entrato nella lista dei 100 innovatori under 30 della rivista di business Forbes Italia. L'imprenditrice padovana è stata l'unica in Veneto ad essere segnalata grazie alla spinta rivoluzionaria del suo gruppo di lavoro che ha portato sul mercato l'app Joule.

Come nasce questa applicazione?

Joule nasce nel 2021 quando, durante il tirocinio per l'università, ho lavorato in un'agenzia di ricerca e selezione del personale rendendomi conto di quanto tempo veniva perso per fare la pre scrematura dei curricula e di quanto, poi, il curriculum potesse dire poco in realtà della persona stessa. Davanti a decine di profili che avevano risposto agli annunci di lavoro e che non corrispondevano a quello che si era immaginato dalla presentazione, dovevo trovare un modo più veloce ed efficiente per avere maggiori strumenti per capire chi ci si trovava davanti. Ho lavorato per costituire l'azienda fino a novembre 2021 facendo ricerche di mercato e trovando i primi ragazzi del team. La start up ha raccolto un investimento di 800 mila euro da 9 "business angels" e siamo partiti.

Come funziona l'app?

È a doppio binario. Da una parte chi cerca lavoro può scaricare l'app gratuita e deve realizzare un video di 40 secondi in cui si racconta. Il video poi è affiancato dalle competenze maturate e, grazie all'unione delle informazioni, con il nostro sistema di intelligenza artificiale estrapiamo le soft skills del candidato e le aree di lavoro in cui può emergere riuscendo anche a delineare il profilo caratteriale. Con il quadro completo le persone possono trovare nella home dell'applicazione le offerte di lavoro. Noi segnaliamo la posizione più giusta sia dal punto di vista della retribuzione, disponibilità, competenze richieste che di carattere. Essendo uno strumento tecnologico tutto viene registrato e, quindi, in tempo reale si può sapere se l'azienda ha visto la candidatura, se la sta valutando o se l'ha scartata. Per le aziende, invece, viene pubblicato l'annuncio di lavoro come negli altri portali con la differenza che si specificano le competenze richieste ma soprattutto la parte caratteriale. Grazie alla profilazione effettuata restituamo all'azienda, in ordine, tutti i candidati che rispondono alle sue richieste.

In un momento in cui si cerca di recuperare il senso delle relazioni come si inserisce un algoritmo che seleziona le persone?

Occorre sottolineare che quella che viene fatta non è una scelta. Quella rimane del



Laura Sposato, imprenditrice

«La scelta rimane nelle mani del recruiter. Ma l'AI può estrapolare maggiori informazioni»

recruiter. L'intelligenza artificiale va ad estrapolare maggiori informazioni. Il vantaggio è per candidati e aziende. Come persona posso farmi conoscere di più e, di conseguenza, l'azienda potrà saperne di più arrivando ad una scelta consapevole e senza perdite di tempo da entrambe le parti. Si tratta di una preselezione, perché la relazione umana resta fondamentale: sarà il recruiter a contattare la persona e procedere all'incontro. Joule favorisce il contatto. Prendiamo, ad esempio, un candidato che ha presentato un curriculum molto scarso e che verrebbe scartato. Con noi ha la possibilità di passare più step.

Qual è la marcia in più di Joule rispetto al tradizionale curriculum?

La nostra app dà la possibilità di esprimerli sia quando ormai il classico curriculum non è più sufficiente. Sapere semplicemente le esperienze lavorative serve poco ma, soprattutto, non è in linea con il tipo

di società verso la quale stiamo andando. Una società in cui la parte caratteriale, quella delle sensazioni, diventa sempre più importante.

L'app è sul mercato dallo scorso novembre. Quali sono i risultati già raggiunti e quali i prossimi obiettivi?

Dopo quasi due anni di sviluppo da pochi mesi siamo sul mercato. Abbiamo fatto i primi quattro mesi di "beta" gratuita per 200 aziende e ora abbiamo iniziato a fatturare con l'obiettivo di chiudere l'anno a 900 mila euro. In futuro miriamo a diventare punto di riferimento per il settore della persona accompagnando la vita dell'azienda fin dagli studi fino alla pensione con, ad esempio, una linea di education, integrazioni per il lato lavoro, linee che aiutino le aziende a capire se le persone sono nel posto giusto. E poi internazionalizzarci: già l'anno prossimo usciremo in Spagna e in America.