

Credit Manager

FORMAZIONE

Laurea in economia aziendale o in giurisprudenza

Il credit manager (CM) è colui che gestisce il credito commerciale nelle aziende, stabilendo quando e a chi concederlo^[1].

Il credit manager ha la responsabilità di:

- incassare i crediti e controllare la solvibilità del cliente;
- gestire la cassa e la tesoreria;
- curare i rapporti con le banche;
- risolvere le temporanee crisi di liquidità delle aziende.

Il Credit manager si occupa inoltre di mantenere i contatti con le società di factoring alle quali l'azienda può delegare la gestione dei crediti, cedendo le fatture. In Italia il Credit Manager rappresenta una figura professionale nuova, nata dalla necessità di gestire il recupero degli insoluti, come nodo centrale della vita di ogni azienda. Se da un lato, infatti, qualsiasi impresa che commercializzi prodotti o servizi è inevitabilmente esposta finanziariamente nei confronti dei clienti, dall'altro lato si stima che il ricorso all'utilizzo di legali esterni e il costo delle risorse interne prepost alla gestione dell'insoluto pesino, in media, per oltre il 5% sui costi operativi delle aziende.

CONOSCENZE E COMPETENZE

Al Credit manager è richiesta una consistente cultura economica. In particolare, questa figura deve attrezzarsi con una solida preparazione teorico/pratica in analisi finanziaria e in tecnica commerciale ed amministrativa. Deve inoltre saper utilizzare i più moderni strumenti di gestione, come i sistemi software **ERP**, **SAP**, ecc.

CARRIERA E PROSPETTIVE OCCUPAZIONALI

Per il credit manager sono, in estrema sintesi, due le possibilità di crescita professionale:

- all'interno dell'impresa, egli può arrivare al vertice della direzione amministrativa e finanziaria;
- alternativamente può diventare consulente esterno, dopo aver maturato per diversi anni una notevole esperienza nel settore del recupero crediti.

Il Credit Manager è una professione molto **richiesta**: attualmente, infatti, in Italia se ne contano solo alcune centinaia, sebbene il numero sia destinato a salire. Anche le società in rete, che fanno **B2B (Business to Business)** sono interessate a questa figura.

^[1] Fonte : www.acmi.it/