

# cartella stampa

Luglio 2023

# iziwork

*Barabino & Partners*  
*Paola Cuccia*  
*p.cuccia@barabino.it*  
*+39 335 7552910*

*Letizia Giulia Castiello*  
*l.castiello@barabino.it*  
*+39 348 6237666*



in



## Tecnologia per l'impiego

### Il lavoro in somministrazione a portata di click

La start up italo-francese **iziwork** nasce in Francia nel 2018 da un'idea di **Alexandre Dardy, ex CEO** dell'e-commerce **Lazada**, venduta con successo ad Alibaba, con un obiettivo preciso: facilitare e velocizzare l'accesso e l'esperienza di lavoro per tutti, grazie alla tecnologia.

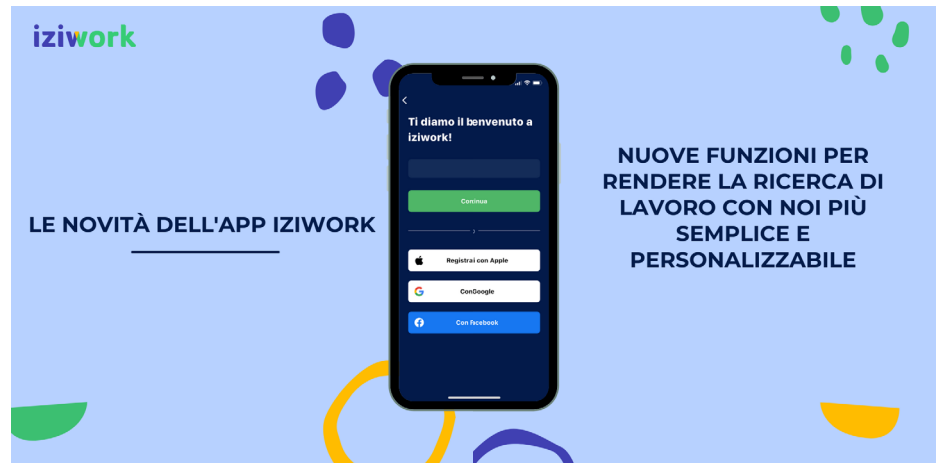
Alla base della vision di Iziwork c'è la capacità di intravedere un grande potenziale di sviluppo per modernizzare un settore ancora fortemente legato a meccanismi di recruiting tradizionali: la somministrazione per Logistica&Trasporti, Industria e comparto Manifatturiero, Ristorazione, EPC, Edilizia, Impiantistica, Costruzioni, e servizi.

La piattaforma Iziwork utilizza **l'intelligenza artificiale e processi di analisi dei dati real time** per la lettura e la prequalificazione automatizzata dei profili dei candidati, partendo da un database in costante aggiornamento e integrato con le principali job board nazionali.

Un processo di selezione, completo di test attitudinali e quiz online, che permette di **ridurre in maniera significativa i tempi e i costi di ricerca del personale**, per individuare la rosa di lavoratori più idonei alla posizione **in meno di 4 ore**.

Un'evoluzione dei servizi tradizionalmente resi dalle agenzie per il lavoro, che combina **i benefici della tecnologia con il valore umano**, ma anche un cambio di paradigma reso possibile dal digitale, che consente di gestire tutti i processi amministrativi per i contratti di lavoro in somministrazione direttamente **su piattaforma web e app per smartphone**.

Dalla fase di on-boarding, che avviene in soli 2 minuti attraverso



l'app, alla compilazione dei fogli di presenza e alla ricezione e archiviazione delle buste paga.

Un approccio distintivo caratterizzato dalla centralità del lavoratore, supportata da team dedicati allo sviluppo di percorsi di crescita professionale individuali, servizi innovativi e dalle potenzialità del digitale per creare nuovo valore nel mercato della somministrazione.

### Da Worker Centric a Lifestyle Centric: l'evoluzione dell'App iziwork

I benefici di Iziwork non si esauriscono con la ricerca e l'attivazione dei contratti di lavoro.

L'ambizione della startup è quella di diventare una vera e propria "super app per il lavoro": un punto di riferimento per i lavoratori somministrati, tramite la proposta di una serie di servizi sull'app che si estendono anche alle esigenze della vita quotidiana.

Un passaggio significativo da **Worker Centric a Lifestyle Centric** reso possibile dalla realizzazione di una superApp che, proprio come un collettore di servizi, non si limiterà alla ricerca e la gestione di nuovi impieghi, ma offrirà la possibilità di partecipare a **corsi di formazione e programmi di loyalty**, accedere a

servizi di **sharing e micro-mobilità**, fornire proposte vantaggiose in campo assicurativo, ma anche rendere disponibili meccanismi di **Cashback e Cash Advance**.

Rientra in questa visione pionieristica il servizio che prevede l'anticipo dello stipendio per i lavoratori somministrati, lanciato per la prima volta in Italia da iziwork a luglio 2022.

Il contratto per i lavoratori in somministrazione, infatti, prevede che il pagamento dello stipendio avvenga il 15 del mese successivo alle prestazioni erogate, creando quindi un "ritardo" rispetto alla comune tempistica di fine mese.

Attraverso il servizio, iziwork risponde concretamente alle esigenze dei propri lavoratori somministrati, consentendo loro di usufruire dell'anticipo dello stipendio per un massimo di 250€ al mese, che può essere richiesto anche in un'unica soluzione.



L'ampliamento di servizi si integra coerentemente con la vision di Iziwork, secondo cui il lavoro somministrato è un'importante porta di accesso al mercato del lavoro, ma rappresenta solo una fase del percorso professionale dei lavoratori, che la startup sostiene fornendo costantemente nuove prospettive per guardare il futuro e cogliere opportunità di crescita.

## La strategicità del mercato italiano

Dopo la Francia, l'Italia rappresenta il primo progetto di espansione internazionale del modello iziwork in Europa.

A novembre 2020 la startup fa il suo ingresso in Italia, con l'apertura degli **uffici centrali a Milano** e la progettazione di un piano di sviluppo supportato dal **round di finanziamento di €70 milioni**, reso possibile anche grazie a importanti investitori internazionali come **Cathay Innovation e Bpifrance**. Oggi iziwork – **divenuta nel frattempo una società per azioni** - conta **850.000 lavoratori** iscritti al proprio database e oltre **1.000 aziende clienti** all'attivo.

Il suo modello di sviluppo prevede, a latere del coordinamento centrale affidato agli headquarter milanesi, un presidio progressivo a livello locale con l'apertura di **hub regionali** in località strategiche del tessuto economico-produttivo italiano. I team degli **Hub** si concentrano sulla qualificazione dei candidati locali e sulla relazione con le aziende del territorio, per implementare al meglio le opportunità di business.

## Gli Hub regionali: domanda e offerta si incontrano a livello locale

A partire dal 2021, iziwork ha inaugurato sette hub regionali: Brescia - Bergamo, Torino, Parma, Pordenone, Verona, Roma e l'hub Lombardia Sud, guidati da personale altamente specializzato nel recruitment e nella gestione dei contratti di lavoro in somministrazione.

I team locali mettono a disposizione la propria conoscenza consolidata nei settori della logistica, industria e manifattura, ristorazione, servizi ed edilizia, lavorano quotidianamente per far incontrare domanda e offerta di lavoro a livello locale.

## Il Partner Model: una rete di agenti in tutta Italia

A inizio 2023, iziwork ha lanciato il Partner Model, un progetto per creare una vera e propria community di agenti commerciali che supportino e velocizzino la crescita della società.

L'inserimento delle figure chiave dei Partner è funzionale allo sviluppo del business in tutta Italia e consente a iziwork di avere una struttura snella, flessibile e capillare sul territorio.

## Gli obiettivi di crescita per il 2023

In poco più di due anni di attività, iziwork è cresciuta notevolmente, raggiungendo **56 milioni di euro** di fatturato e un organico di **130 risorse in Italia**.

Per il 2023 punta a raggiungere **70 milioni di euro di ricavi**, a crescere ulteriormente sul territorio - aprendo nuovi Hub in quattro località strategiche - a raggiungere un **organico di 160 risorse** e ad ampliare il proprio database di lavoratori iscritti, superando il **25% del mercato** dei lavoratori in somministrazione.

## Scheda di sintesi

|                               |                    |
|-------------------------------|--------------------|
| Denominazione                 | iziwork S.p.A.     |
| Anno di fondazione in Francia | 2018               |
| Fondatore                     | Alexandre Dardy    |
| Ingresso in Italia            | Novembre 2020      |
| Managing Director Italia      | Pierluigi Lauriano |
| Sede operativa                | Milano             |
| Dipendenti                    | 130                |
| Database lavoratori           | 850.000 persone    |
| Fatturato 2021                | 56 milioni di euro |