

En 14 de las 17 autonomías españolas la profesión de comercial es la que recibe más ofertas de empleo

- Con motivo del Día del Comercial que se celebra hoy, “The House of Sales”, la comunidad de The Adecco Group por y para los perfiles de ventas, presenta un análisis sobre la situación del perfil comercial dentro del mercado laboral español.
- La función “comercial y ventas” lideró un año más la oferta de empleo el pasado año, con el 20,71% de todas las vacantes que se publicaron en nuestro país, es decir, 1 de cada 5. Estas ofertas lideran en 14 de las 17 autonomías, a excepción de Navarra, País Vasco y Cataluña, en las que son el segundo perfil con más vacantes publicadas.
- La comunidad autónoma en la que un mayor porcentaje de ofertas requiere este perfil es Extremadura, con un 34,06% de sus vacantes buscando este tipo de profesionales. Le sigue Asturias, donde comercial es la profesión presente en el 30,95% de las ofertas del Principado y tras ellas Castilla y León (29,94% de las vacantes regionales).
- Si atendemos a las competencias más demandadas en estos profesionales, la orientación a objetivos es la más destacada, así señalada por el 27% de los consultados. Le sigue contar con habilidades comunicativas (23%) y capacidad de negociación (21%).
- Para 7 de cada 10 profesionales de las ventas encuestados, la flexibilidad horaria es el beneficio que más valoran de los que ofrecen las empresas, seguido del teletrabajo (24%) y el seguro médico privado (5%).
- De aquí a final de año, el 38% de los consultados tiene puesto el foco en alcanzar su target de ventas. Sin embargo, un 29% quiere cambiar de proyecto, otro 29% quiere mantenerse en el suyo pero con una mejora salarial y el restante 4% quiere lograr un ascenso.
- Del lado de la mejora continua, consultados por los aspectos que pueden o deben mejorar dentro de su profesión, el 44% piensa que es en el cierre de las negociaciones o ventas donde tiene mucho campo de mejora, seguido del 25% que piensa que es en la parte de la prospección.

Madrid, 1 de octubre de 2024.- Hoy se celebra el Día del Comercial, una efeméride en honor de una de las profesiones más antiguas del mundo y que hoy en día sigue siendo de las más demandadas por las empresas.

Es por ello que desde “The House of Sales”, la comunidad de The Adecco Group por y para los perfiles de ventas, se presenta hoy un análisis sobre la situación de este importante perfil dentro del mercado laboral español.

A través de esta comunidad, que cumple ya un año, Grupo Adecco quiere conseguir el reconocimiento que la profesión merece y hacer frente al déficit de comerciales en nuestro país. Con ese espíritu nació hace un año “The House of Sales”: un sitio de, por y para vendedores donde hay contenido valioso, buenas, regulares y malas prácticas, consejos, opciones de desarrollo, capacitación... un sitio donde los comerciales se sienten en su casa, y que en su primer año ha alcanzado ya la cifra de 6.500 integrantes en su comunidad.

En palabras de Alberto Gavilán, director de Talento de The Adecco Group: “desde hace tiempo en Grupo Adecco venimos observando que, a pesar de ser la profesión más demandada por nuestros clientes y también a nivel interno, el perfil comercial es complicado de conseguir en muchas ocasiones. Además, más allá de la alta demanda que tiene, la de ventas es una profesión con un amplio recorrido profesional, grandes posibilidades de desarrollo, y un status generalmente de primer nivel”.

“Los comerciales son perfiles de importancia capital en todas las compañías, todas necesitan este tipo de profesionales y eso se refleja en la alta demanda que tienen. Pero a su vez, el número de candidatos que se forman o profesionalizan en esta área es menor de lo que realmente necesitan las empresas y esto convierte a la profesión de ventas en una de las deficitarias en nuestro país”, señala también Gavilán.

El perfil más buscado en 14 de las 17 autonomías

Si atendemos a la oferta de empleo publicada el pasado año en nuestro país, la función “comercial y ventas” lideró un año más esa oferta con el 20,71% de todas las vacantes que se publicaron en nuestro país¹, es decir, 1 de cada 5.

Respecto a la distribución geográfica, las ofertas de empleo para comerciales lideran en 14 de las 17 autonomías, a excepción de Navarra, País Vasco y Cataluña, en las que son el segundo perfil con más vacantes publicadas.

La comunidad autónoma en la que un mayor porcentaje de ofertas requiere este perfil es Extremadura, con un 34,06% de las ofertas de trabajo buscando este tipo de profesionales. Le sigue Asturias, donde comercial es la profesión presente en el 30,95% de las vacantes del Principado y tras ellas Castilla y León (29,94% de las ofertas regionales).

Con el 26,44% de sus ofertas para profesionales de las ventas se encuentra Galicia, Cantabria los requiere en el 24,66% de sus oportunidades laborales y Canarias en el 23,70%. Por encima del 20% también está Castilla-La Mancha, concretamente con el 21,81% de sus vacantes buscando a estos perfiles.

A continuación, se encuentra Andalucía, región en la que el 19,54% de sus ofertas está dirigida al personal de ventas. Y tras ella se sitúan, la Región de Murcia e Islas Baleares, con un reparto similar, de un 17,62% y un 17,59%, respectivamente.

¹ Datos extraídos del Informe Infoempleo Adecco 2023: <https://www.adeccogroup.com/-/media/project/adecco-group/adeccogroup/spain-content/2024-press-releases/2024-07-15-NdP-2023-oferta-empleo-crecio-6-Informe-Infoempleo-Adecco.pdf>

Entre un máximo del 15% de ofertas y el 10% están regiones como la **Comunidad Valenciana** (14,89%), **La Rioja** (12,84%), **Aragón** (12,60%), **Navarra** (11,88%), **País Vasco** (10,55%) -en ellas dos la profesión de comercial es la segunda más demandada, como acabamos de ver-, y la **Comunidad de Madrid** (10,44%).

Cierra la tabla **Cataluña** donde solo el 6% de las vacantes requiere comerciales, a pesar de que es la segunda profesión más buscada.

Región	% Ofertas de empleo	Puesto en el ranking de las más demandadas
España 2023	20,71%	1º
Extremadura	34,06%	1º
Asturias	30,95%	1º
Castilla y León	29,94%	1º
Galicia	26,44%	1º
Cantabria	24,66%	1º
Canarias	23,70%	1º
Castilla-La Mancha	21,81%	1º
Andalucía	19,54%	1º
Región de Murcia	17,62%	1º
Islas Baleares	17,59%	1º
Comunidad Valenciana	14,89%	1º
La Rioja	12,84%	1º
Aragón	12,60%	1º
Navarra	11,88%	2º
País Vasco	10,55%	2º
Comunidad de Madrid	10,44%	1º
Cataluña	6,00%	2º

Fuente: The House of Sales. The Adecco Group

Las competencias más demandadas

Si bien existen pocas formaciones regladas para convertirse en un profesional de las ventas, el aspecto competencial es muy importante a la hora de seleccionar perfiles para esta área.

Así, las empresas encuestadas por The House of Sales a lo largo del año señalan que la competencia más valorada en estos profesionales es la **orientación a objetivos**, así señalada por el 27% de los consultados. Le sigue contar con **habilidades comunicativas** (23%) y **capacidad de negociación** (21%). En menor medida también se valora el compromiso de los comerciales hacia su tarea (15%) y la proactividad (12%).

Las preferencias de los comerciales

A lo largo del primer año de andadura, desde The House of Sales se han lanzado diferentes encuestas para conocer de mano de los profesionales de las ventas sus inquietudes y necesidades. Respuestas que nos orientan sobre qué demandan estos perfiles a las empresas en las que trabajan o les gustaría trabajar.

Por ejemplo, para **7 de cada 10 encuestados**, la **flexibilidad horaria** es el beneficio que más valoran de los que ofrecen las empresas, seguido del **teletrabajo** (24%) y el seguro médico privado (5%).

Preguntados también por sus objetivos profesionales de aquí a final de año, el **38%** de los consultados tiene puesto el foco en **alcanzar su target de ventas**. Sin embargo, un 29% quiere cambiar de proyecto, otro 29% quiere mantenerse en el suyo pero con una mejora salarial y el restante 4% quiere lograr una promoción o ascenso.

Del lado de la mejora continua, consultados por **los aspectos que pueden o deben mejorar** dentro de su profesión, el **44%** piensa que es en el **cierre de las negociaciones** o ventas donde tiene mucho campo de mejora, seguido del 25% que piensa que es en la parte de la prospección. Otro 19% opina que flojea en el seguimiento de un lead y el restante 12% considera que puede mejorar en el tratamiento de objeciones.

Por último, preguntados por **el uso de la Inteligencia Artificial** en su día a día laboral, solo **4 de cada 10 dicen utilizarla ya de manera regular** mientras que el 60% restante afirma que aun no ha empezado a integrarla en sus rutinas de trabajo.



Si quieres conocer más sobre “The House of Sales” visita la comunidad en LinkedIn:
<https://www.linkedin.com/groups/9515032/>

SOBRE EL GRUPO ADECCO

The Adecco Group es el mayor grupo de talento comprometido con las personas y la innovación. Llevamos más de 40 años transformando la sociedad, acompañando a las personas en cada etapa de su vida laboral y ayudando a las empresas a encontrar ese talento que necesitan.

Nuestros logros hablan de nuestro compromiso: En este tiempo hemos contratado a más de 6 millones de personas en España, y en el último año hemos empleado a 125.000, 35.000 de ellas menores de 25 años y 20.000 mayores de 45 años. Invertimos 8 millones de euros anuales en formación, y capacitamos a 69.000 personas. La innovación, la empleabilidad y el propósito nos impulsan para construir un futuro laboral sostenible para todas las personas. Para más información visita nuestra página web: www.adeccogroup.com/es-es/



Para cualquier aclaración no dudéis en poneros en contacto con nosotros. Un saludo:

Luis Perdiguero / Patricia Herencias
Dpto. Comunicación Grupo Adecco
Tlf: 91.432.56.00
luis.perdiguero@adecgroup.com
patricia.herencias@adecgroup.com

Miriam Sarralde / Ainhoa de la Hera
Trescom Comunicación
Tlf: 91.411.58.68
miriam.sarralde@trescom.es
ainhoa.delahera@trescom.es