

XIX Informe Los + Buscados de LHH Recruitment Solutions

ESTAS SERÁN LAS PROFESIONES MÁS BUSCADAS Y LAS MÁS COTIZADAS DE 2025 EN LOS SECTORES PUNTEROS

Sector	El Perfil + Buscado	El Perfil + Cotizado
Healthcare	Enfermero/a	Dermatólogo/a
Life Sciences	Delegado/a comercial farma	Medical Science Liaison
IT	Senior Data Scientist	Experto/a en ciberseguridad
IT Sales	Key Account Manager Enterprise	Tech Sales Executive
Sales (Industria)	Ingeniero/a de Desarrollo de Negocio	Product Manager
Digital	Diselador/a UX/UI	Especialista en Performance Marketing
E-commerce	Digital Marketing Manager	Growth Marketing Manager
Logística & Compras	Jefe/a de Tráfico terrestre	Site Manager
Retail	Responsable de Expansión	Marketing Director
Manufacturing	Ingeniero/a de Automoción	Plant Manager
Ingeniería	Ingeniero/a de Diseño Mecánico	Technical Manager
Financiero	Controller de gestión	Finance Manager
RRHH	Payroll Manager	HR Manager
Construcción	Jefe/a de Obra	Director/a de Contratación
Tax & Legal	Abogado/a fiscalista	Abogado/a Corporate M&A
Seguros	Ventas	Suscriptor/a especialista
Banca	Risk Manager	Senior Associate M&A

Madrid, 28 de enero de 2025.- [LHH Recruitment Solutions](https://www.lhh.com), la consultora de selección de talento cualificado, executive y directivo del Grupo Adecco, presenta un análisis de las **profesiones que, por su importancia estratégica o por su escasez en el mercado, serán los perfiles más buscados y los más cotizados durante 2025** en su respectivo sector. Un análisis del mercado de selección que **cumple 19 años** en esta edición.

Perfiles transversales vs empresas que saben atraer y fidelizar

Desde hace años, existe en el mercado de trabajo una dualidad entre oferta y demanda. Por un lado, las empresas **necesitan talento cada vez más versátil**, en ocasiones escaso, y por otro, los candidatos/as buscan una **propuesta de valor diferencial** para decantarse por una u otra empresa.

Del lado corporativo, las compañías buscan personas que, más allá de su formación especializada y su experiencia, cuenten o sean capaces de desarrollar unas competencias y habilidades que los posicionen como el mejor talento para sus equipos.

Esas habilidades han evolucionado en los últimos años hacia **competencias más versátiles, más transversales** a cualquier posición. Las empresas buscan talento que las ayude a ser **ágiles, transformadoras e innovadoras**.

Los **equipos de LHH Recruitment Solutions destacan como habilidades imprescindibles** en los mejores candidatos/as: Pensamiento analítico, pensamiento creativo, resiliencia, flexibilidad, liderazgo inspiracional, motivación, habilidades tecnológicas, empatía y escucha activa, curiosidad y aprendizaje permanente, orientación al logro, comunicación y pasión.

Del lado del candidato/a buscan empresas que les ofrezcan **proyectos atractivos, retos**, donde más allá de una buena remuneración sientan que encajan con la **cultura de la compañía**. Las propuestas de valor de las empresas para atraer y fidelizar al mejor talento pasan por **enamorar al candidato/a** con sus valores, su cultura, su modelo de trabajo, la flexibilidad, el trabajo en remoto, el cuidado de la salud y el bienestar (físico y mental), la posibilidad de desarrollo profesional y personal, incluso las políticas de igualdad e inclusión de las empresas o su compromiso social.

Y dentro de esa búsqueda de talento y de empresa que enamora, 34 perfiles lo tendrán más fácil este año: **son estas 17 profesiones más buscadas y 17 más cotizadas, en los sectores con más proyección dentro del mercado de selección**, para este 2025, recogidas en el **XIX Informe Los + Buscados de LHH Recruitment Solutions**.

HEALTHCARE

- El más buscado: ENFERMERO/A

La **creciente demanda de servicios sanitarios**, especialmente tras la pandemia mundial sufrida hace cuatro años, ha incrementado la necesidad de enfermeros/as en diversas áreas, incluyendo hospitalización, cuidados intensivos y atención primaria. Además, hace unas semanas se conoció la noticia de que **España tiene un déficit de 100.000 enfermeros/as** para alcanzar la media de la Unión Europea, según datos del Ministerio de Sanidad.

Estos/as profesionales son esenciales para proporcionar cuidados de salud, administrar tratamientos, colaborar con el equipo médico y educar a pacientes y familias. Los requisitos más demandados para estos perfiles suelen ser:

- **Formación:**
 - Titulación universitaria en **Enfermería**.
 - Es necesario siempre la homologación de la titulación y la colegiación en cada provincia correspondiente.
- **Experiencia:**
 - Se valoran tanto profesionales **recién graduados como aquellos con experiencia** en áreas específicas como UCI, urgencias, maternidad o atención primaria.
- **Habilidades y competencias:**
 - Habilidades técnicas.
 - Empatía y comunicación efectiva.
 - Capacidad de trabajo en equipo.
 - Compromiso con el bienestar del paciente.
- **Retribución:**
 - El salario varía según la comunidad autónoma y la experiencia, oscilando entre **30.000 y 37.000 euros** brutos anuales.

- **Empresas demandantes:**
 - Los principales demandantes son **hospitales** públicos y privados, centros de atención primaria, clínicas especializadas y residencias geriátricas.

- El más cotizado: DERMATÓLOGO/A

La dermatología es una **especialidad médica altamente valorada** debido al aumento de enfermedades cutáneas y la creciente demanda de tratamientos estéticos. Y eso convierte a sus profesionales en figuras muy cotizadas en el mercado de trabajo.

Los dermatólogos/as diagnostican y tratan afecciones de la piel, cabello y uñas, y realizan procedimientos quirúrgicos menores. Los requisitos principales para esta posición son:

- **Formación:**
 - Se requiere **Grado/Licenciatura en Medicina.**
 - **Especialización vía MIR en Dermatología.**
- **Experiencia:**
 - Más de 10 años de experiencia pueden llevar a salarios más elevados, aunque los recién especializados también son altamente valorados.
- **Habilidades y competencias:**
 - Conocimientos en cirugía, reumatología e inmunología.
 - Habilidades diagnósticas.
 - Destrezas en procedimientos estéticos.
 - Capacidad de comunicación con los pacientes.
- **Retribución:**
 - Los dermatólogos/as pueden alcanzar salarios de **hasta 120.000 euros anuales** con más de 10 años de experiencia.
- **Empresas demandantes:**
 - Clínicas privadas, hospitales públicos y privados, centros de estética y consultas especializadas.

LIFE SCIENCES

- El más buscado: DELEGADO/A COMERCIAL

Si la demanda de perfiles sanitarios no para de crecer, lo mismo sucede con los perfiles asociados al ámbito farmacéutico. La industria farma vive **un momento importante, de expansión**, y por ello figuras como los Delegados/as comerciales son claves.

Estos/as profesionales son perfiles comerciales que se responsabilizan de comercializar los productos de la compañía en las farmacias de su zona, favoreciendo el desarrollo de las estrategias definidas por la compañía. Los requerimientos para esta posición son:

- **Formación:**
 - Formación universitaria en **Ciencias de la Salud** (Farmacia, Biología, Química, Biotecnología o similares) o en su defecto en **Administración y dirección de empresas.**

- En caso de no disponer de estas titulaciones es muy valorado acreditar una buena trayectoria en venta en farmacia.
- Dominio de **herramientas informáticas** (Microsoft Office, CRM, etc.).
- **Experiencia:**
 - Se valora experiencia de **2-5 años** realizando venta en farmacia y conocimiento de la zona de trabajo que va a gestionar.
- **Habilidades y competencias:**
 - Habilidades comunicativas y comerciales.
 - Alta orientación hacia la venta consultiva y al cliente.
 - Orientación a consecución de objetivos.
 - Capacidad de planificación y organización de rutas comerciales.
 - Disponibilidad para viajar.
- **Retribución:**
 - El salario varía según la comunidad autónoma y la experiencia, oscilando entre **32.000 €- 55.000 €** brutos anuales que se complementan con un porcentaje variable y otros complementos como coche de empresa y dietas.
- **Empresas demandantes:**
 - Los principales demandantes son laboratorios farmacéuticos, distribuidores de productos parafarmacéuticos, empresas de cosmética y dermofarmacia, así como compañías especializadas en productos OTC (sin receta) y de venta libre.

- El más cotizado: **MEDICAL SCIENCE LIAISON (MSL)**

Su rol principal es **comunicar información científica y médica actualizada** sobre los productos y terapias de la empresa, colaborar en estudios clínicos, y ofrecer soporte científico al equipo de ventas y marketing. Además, identifica nuevas oportunidades de investigación y recopila información del mercado y de las necesidades clínicas.

Su importancia ha crecido en los últimos años ya que su papel es fundamental para la estrategia de comunicación de las compañías del sector farmacéutico de cara a **mejorar la reputación de marcas y productos**. Y esto hace que, por segundo año consecutivo, sea el perfil más cotizado del sector. Los requisitos principales para esta posición son:

- **Formación:**
 - Titulación en **Ciencias de la Salud:** Medicina, Farmacia, Biología, Bioquímica o áreas relacionadas.
 - Valorables másteres o doctorados (PhD) en áreas biomédicas o farmacéuticas.
 - **Inglés** nivel C1.
- **Experiencia:**
 - Se valora contar con **2-5 años de experiencia** en posiciones similares dentro del área de Medical Affairs, preferiblemente en sectores como farmacéutica, biotecnología o dispositivos médicos.
- **Habilidades y competencias:**
 - Excelentes habilidades de comunicación y capacidad para transmitir conceptos científicos complejos de manera clara.
 - Orientación a resultados y habilidades de gestión de proyectos.
 - Capacidad para establecer y mantener relaciones con KOLs y otros stakeholders.

- **Retribución:**
 - Salario base anual que oscila entre **45.000€ y 90.000€**, dependiendo de la experiencia y del tamaño de la empresa para la que opere.
- **Empresas demandantes:**
 - Los principales demandantes son compañías farmacéuticas, empresas de Biotecnología, empresas de dispositivos médicos, y CROs (por sus siglas en inglés de Contract Research Organization).

SECTOR IT

- El más buscado: SENIOR DATA SCIENTIST

Los/as Senior Data Scientists son expertos en el análisis avanzado de datos, responsables de extraer conocimientos estratégicos para impulsar decisiones empresariales. Son esenciales en un mundo donde **los datos son un recurso clave, y su demanda ha crecido exponencialmente** en sectores como tecnología, salud, finanzas, y comercio electrónico. De aquí que en este 2025 vayan a ser los perfiles más buscados del ámbito tecnológico.

Los requisitos más habituales para estas posiciones son:

- **Formación:**
 - Se buscan perfiles con Grado en **Matemáticas, Estadística, Ciencias de la Computación, Ingeniería, Física** o campos relacionados.
 - Estudios de **posgrado** (Máster o Doctorado) son altamente valorados.
- **Experiencia:**
 - Se requiere **experiencia mínima de 5-7 años** trabajando en roles de análisis de datos, modelado predictivo o aprendizaje automático.
 - Con experiencia **liderando proyectos complejos**.
- **Habilidades y competencias:**
 - Dominio de herramientas de análisis y programación como Python, R, SQL, y frameworks de machine learning (TensorFlow, PyTorch, Scikit-learn).
 - Amplia experiencia en modelado predictivo, aprendizaje supervisado/no supervisado, y manejo de grandes volúmenes de datos.
 - Conocimientos avanzados en bases de datos (relacionales y NoSQL) y herramientas de big data (Spark, Hadoop).
 - Habilidad para comunicar resultados de manera efectiva a públicos no técnicos.
 - Capacidad de liderar equipos y proyectos, colaborando con departamentos multidisciplinarios.
- **Retribución:**
 - La banda salarial de este tipo de perfiles varía dependiendo de los años de experiencia, la localización de la compañía y el tipo de empresa, pero puede partir de **60.000 euros** brutos anuales.
- **Empresas demandantes:**
 - Las principales empresas que están solicitando este perfil son **organizaciones tecnológicas, instituciones financieras, compañías de consultoría, startups** de inteligencia artificial y grandes corporaciones en búsqueda de ventaja competitiva basada en datos.

- El más cotizado: EXPERTO/A EN CIBERSEGURIDAD

Los expertos/as en ciberseguridad son cruciales para **proteger los sistemas informáticos y los datos de las empresas contra ciberamenazas**. Su alta demanda se debe al aumento también de los ciberataques y la necesidad de cumplir con regulaciones de seguridad. Esto los convierte en la figura más cotizada de 2025.

Los requisitos imprescindibles para esta posición son:

- **Formación:**
 - Las titulaciones requeridas pueden ser: **Grado en Seguridad Informática, Ciencias de la Computación** o campos relacionados.
 - además, certificaciones como CISSP, CISM o CEH son altamente valoradas.
- **Experiencia:**
 - Mínimo **5-7 años** en roles de seguridad informática.
- **Habilidades y competencias:**
 - Conocimiento profundo de protocolos de seguridad y criptografía.
 - Experiencia en la gestión de incidentes y análisis forense.
 - Capacidad para identificar y mitigar vulnerabilidades.
- **Retribución:**
 - El rango salarial de esta posición puede oscilar **desde los 70 a los 90k** teniendo en cuenta la experiencia del candidato y la ubicación de la empresa.
- **Empresas demandantes:**
 - Sobre todo, **bancos, empresas de telecomunicaciones, grandes corporaciones y agencias gubernamentales**.

IT SALES

- El más buscado: KEY ACCOUNT MANAGER ENTERPRISE

El rol del(a) KAM Enterprise es fundamental en el sector comercial tecnológico, especialmente en mercados B2B (de empresa a empresa). Este perfil se encarga de **gestionar y maximizar el valor de las relaciones con clientes estratégicos**, principalmente Grandes Cuentas.

Su perfil es altamente demandado debido al alto **grado de dependencia que los ingresos de grandes cuentas tienen de él**: En muchas empresas tecnológicas, las grandes cuentas representan hasta el 80% de los ingresos totales. Gestionarlas de manera efectiva es crítico para la estabilidad y el crecimiento de la empresa.

En un mercado tan competitivo, las empresas necesitan destacar no solo por sus productos, sino también por el servicio y las relaciones sólidas con los clientes clave. Además, las soluciones tecnológicas avanzadas suelen tener ciclos de ventas prolongados y requieren un entendimiento profundo de las operaciones y necesidades del cliente. **Los KAM aseguran continuidad en cada etapa del ciclo**.

Y al actuar como intermediario entre el cliente y la empresa, el KAM Enterprise brinda feedback valioso sobre tendencias y necesidades del mercado a la compañía para la que trabaja.

Los requisitos más demandados para estos perfiles suelen ser:

- **Formación:**
 - Se exige contar con un **Grado en Administración y dirección de empresas**, o una doble titulación de **ADE + Marketing digital**.
 - Valorable **Máster en Comercio Internacional**.
- **Experiencia:**
 - Se requiere **experiencia previa** en puestos similares de entre **3 a 6 años**.
- **Habilidades y competencias:**
 - Conocimiento del sector tecnológico: Familiaridad con tecnologías clave como cloud computing, inteligencia artificial, ciberseguridad, y software empresarial.
 - Capacidad para mantenerse al día con las tendencias tecnológicas y cómo impactan en las industrias de los clientes.
 - Estrategia y análisis de negocios: Habilidad para analizar datos de desempeño y crear estrategias personalizadas.
 - Conocimientos en análisis de mercado y competencia para identificar nuevas oportunidades dentro de las cuentas clave.
 - Negociación y resolución de conflictos.
 - Orientación a resultados.
 - Mentalidad proactiva para superar expectativas y entregar valor añadido.
- **Retribución:**
 - Este perfil puede esperar salarios base competitivos, que pueden **partir de 60.000 euros brutos anuales** dependiendo del nivel de experiencia y la ubicación.
 - Las **comisiones y bonos por desempeño** suelen incrementar los ingresos totales significativamente, llegando en algunos casos a duplicar el salario base.
- **Empresas demandantes:**
 - Los principales demandantes **empresas del sector tecnológico**.

- El más cotizado: TECH SALES EXECUTIVE

El perfil más cotizado para el área comercial tecnológica es el/la Tech Sales Executive (Ejecutivo/a de Ventas de Soluciones Tecnológicas), con **especialización en ventas B2B y experiencia en sectores como SaaS** (Software as a Service), Cloud Computing, Inteligencia Artificial, Big Data, y Ciberseguridad. Esto es así debido a su capacidad para **combinar habilidades técnicas y comerciales** en un sector dinámico y en constante crecimiento.

Este perfil se destaca por su **capacidad para cerrar acuerdos estratégicos de alto valor** en un mercado muy competitivo. No solo genera ingresos significativos para la empresa, sino que también es clave para posicionar soluciones tecnológicas en un mercado global altamente competido. Los requisitos principales para esta posición son:

- **Formación:**
 - Se buscan graduados/as en **ADE, ADE + Marketing Digital o Ingeniería en Telco o Industrial**.
 - Valorable **Máster en Comercio Internacional**.
- **Experiencia:**
 - **Experiencia previa** demostrable entre **7 y 10 años**.
- **Habilidades y competencias:**
 - Experiencia en ventas consultivas.
 - Especialización en productos tecnológicos clave.

- Habilidades comerciales y de negociación.
- Uso de herramientas tecnológicas.
- Orientación a resultados.
- **Retribución:**
 - Este perfil puede esperar salarios base competitivos, que varían **entre 45.000 y 70.000 euros anuales** dependiendo del nivel de experiencia y la ubicación.
 - Las **comisiones y bonos por desempeño** suelen incrementar los ingresos totales significativamente, llegando en algunos casos **a duplicar el salario base**.
- **Empresas demandantes:**
 - Los principales demandantes son **empresas tecnológicas**.

SALES (INDUSTRIA)

- El más buscado: INGENIERO/A DE DESARROLLO DE NEGOCIO

Es el perfil más demandado de esta área ya que es **clave para el crecimiento empresarial**. Combina **habilidades técnicas y comerciales**, actuando como puente entre equipos técnicos y de ventas.

Aunque su función puede variar según la industria o el tipo de empresa, generalmente se encarga de identificar nuevas oportunidades de negocio, gestionar relaciones con clientes y colaboradores, y proponer soluciones innovadoras que ayuden a la compañía a expandirse y mantenerse competitiva.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- **Formación:**
 - Se buscan perfiles con una **ingeniería ya sea técnica o superior**.
- **Experiencia:**
 - Se requiere una experiencia mínima de **5 años** realizando funciones similares.
- **Habilidades y competencias:**
 - Orientación al cliente.
 - Gran capacidad de comunicación.
 - Proactividad y capacidad de trabajo en equipo.
 - Creatividad y capacidad de innovación.
 - Capacidad de negociación.
- **Retribución:**
 - El salario puede variar según la experiencia del candidato, la ubicación y el sector de la empresa. En general, puede oscilar entre **50.000€ y 70.000€** anuales, con potencial de comisiones o bonificaciones basadas en el rendimiento.
- **Empresas demandantes:**
 - Las principales compañías que demandan estos perfiles pertenecen a sectores como **Tecnología** (software y hardware), **Ingeniería y manufactura**, **Energías renovables**, **Telecomunicaciones**, **Biología y farmacéutica** o **Consultoría**.

- El más cotizado: PRODUCT MANAGER

Es el/la profesional encargado de **dirigir el desarrollo de un producto**, desde el diseño hasta su comercialización. Su tarea principal es asegurarse de que el producto cumpla con las expectativas del mercado y de los clientes, al mismo tiempo que sea viable desde el punto de vista comercial. Actúa como eje entre varios departamentos, trabajando de manera transversal con el equipo de ingeniería, marketing y ventas para garantizar que todos los aspectos del producto estén alineados.

Los/as Product Manager son altamente cotizados porque **su trabajo impacta directamente en el éxito de la empresa, garantizando que los productos sean innovadores y rentables**. Además, deben combinar habilidades técnicas, de negocio y de gestión, lo que los convierte en **profesionales muy completos y relevantes para la empresa**.

Los principales requerimientos para estas posiciones suelen ser:

- **Formación:**
 - Titulación en **ingeniería superior o técnica**.
- **Experiencia:**
 - Se requiere una experiencia mínima de **5 años** en la misma posición.
- **Habilidades y competencias:**
 - Habilidades comunicativas.
 - Pensamiento estratégico.
 - Habilidades analíticas.
 - Liderazgo.
 - Ser capaz de trabajar en equipo.
 - Orientación al cliente.
 - Adaptabilidad y aprendizaje continuo.
- **Retribución:**
 - El salario de un Product Manager varía según la región, la experiencia del candidato/a y el tipo de empresa, pero en promedio puede oscilar **entre 50.000€ y 90.000€ anuales**.
- **Empresas demandantes:**
 - Cualquier **empresa** del ámbito industrial.

DIGITAL

- El más buscado: DISEÑADOR/A UX/UI

Los diseñadores/as UX/UI son responsables de **crear experiencias de usuario intuitivas y atractivas** en aplicaciones y sitios web. Su demanda ha crecido debido a la importancia de la experiencia del usuario en la retención y satisfacción del cliente. Por ello, es el perfil más demandado en esta área para 2025.

Los requisitos más solicitados para estos profesionales suelen ser:

- **Formación:**
 - Se requiere contar con **Grado en Diseño Gráfico, Diseño de Interacción, Psicología** o campos relacionados.
 - Se valora positivamente contar con un **Máster en UX/UI**.

- **Experiencia:**
 - Se valorará una **experiencia previa de 3 a 5 años** en roles de diseño UX/UI, con un portafolio sólido de proyectos.
- **Habilidades y competencias:**
 - Conocimiento de herramientas de diseño como Sketch, Figma y Adobe XD.
 - Habilidades en investigación de usuarios y pruebas de usabilidad.
 - Capacidad para crear wireframes, prototipos y diseños visuales.
- **Retribución:**
 - El rango salarial de esta posición se sitúa **entre 40.000 y 55.000 euros anuales**, dependiendo de la experiencia y la ubicación.
- **Empresas demandantes:**
 - Los principales demandantes son **startups tecnológicas, empresas de desarrollo de software y grandes corporaciones con presencia digital**.

- El más cotizado: ESPECIALISTA EN PERFORMANCE MARKETING

Los/as especialistas en performance marketing se centran en **optimizar campañas publicitarias** para maximizar el retorno de inversión (ROI). Son muy cotizados porque su demanda ha crecido debido a la necesidad de medir y **mejorar continuamente la efectividad** de las campañas digitales. Los requisitos principales para esta posición son:

- **Formación:**
 - Se requiere contar con un **Grado en Marketing, Publicidad, Comunicación** o campos relacionados.
- **Experiencia:**
 - **Experiencia previa** demostrable de entre 3-5 años en roles de marketing digital, con experiencia en campañas de pago por clic (PPC) y análisis de datos.
- **Habilidades y competencias:**
 - Conocimiento de plataformas publicitarias como Google Ads y Facebook Ads.
 - Habilidades en análisis de datos y uso de herramientas como Google Analytics.
 - Capacidad para optimizar campañas y mejorar el ROI.
- **Retribución:**
 - El rango salarial de esta posición puede oscilar desde **50.000 y 70.000 euros anuales**, dependiendo de la experiencia y la ubicación.
- **Empresas demandantes:**
 - Los principales demandantes son **agencias de marketing digital, empresas de comercio electrónico y grandes corporaciones con presencia en línea**.

E-COMMERCE

- El más buscado: DIGITAL MARKETING MANAGER

Es el/la profesional que **desarrolla y dirige la estrategia de marketing digital** de una empresa o de una marca.

Las **campañas de marketing digital son la materia prima con la que desarrollan sus tareas**. Un gerente de marketing digital debe conocer un poco de SEO, otro poco de inbound marketing, de analítica, de redes sociales o de email marketing, entre otros aspectos. Debe marcarse unos objetivos para que su plan de marketing llegue a buen puerto en el tiempo que haya establecido. Su figura es esencial para el buen desarrollo de las campañas de marketing digital, por ello es el perfil más buscado para el sector.

Los requerimientos para esta posición son:

- **Formación:**
 - Formación universitaria en **Marketing, Periodismo, Publicidad y RRPP** o similares.
 - Se valora positivamente disponer de **Máster en Marketing Digital**.
- **Experiencia:**
 - Experiencia de al menos **5 años** en posiciones similares.
- **Habilidades y competencias:**
 - Proactividad.
 - Continuamente actualizado/a sobre los avances del sector.
 - Perfil analítico.
 - Liderazgo y gestión de equipos.
 - Grandes dotes de comunicación.
 - Creatividad.
- **Retribución:**
 - La banda salarial para este tipo de perfiles dependerá principalmente de la experiencia previa en el puesto. Contemplando dicho parámetro, este salario fijo se encontrará entre los **50.000 y los 65.000 euros** brutos anuales.
- **Empresas demandantes:**
 - Los principales demandantes son **compañías de cualquier sector que dispongan de e-commerce**.

- El más cotizado: **GROWTH MARKETING MANAGER**

Es el/la profesional del marketing digital que se encarga de hacer **crecer un negocio de manera rápida y sostenible utilizando estrategias digitales inteligentes y basadas en datos**. Su trabajo principal es atraer nuevos clientes, convertirlos en usuarios activos, retenerlos a largo plazo y lograr que recomienden la marca. Por ello es el perfil más cotizado, si cumple sus objetivos, el retorno para la empresa o marca es muy elevado.

Los requisitos principales para esta posición son:

- **Formación:**
 - Formación universitaria en **Marketing, Periodismo, Publicidad y RRPP** o similares.
 - Se valora positivamente contar con un **Máster en analítica web**.
- **Experiencia:**
 - Se valorará contar con experiencia previa de **entre 5 y 7 años** en puestos similares.
- **Habilidades y competencias:**
 - Proactividad.

- Perfil analítico.
- Liderazgo y gestión de equipos.
- Habilidades comunicativas.
- Creatividad.
- Aprendizaje continuo.
- **Retribución:**
 - Su remuneración oscila entre **50K – 70K**.
- **Empresas demandantes:**
 - Los principales demandantes son **compañías de cualquier sector que dispongan de e-commerce**.

LOGÍSTICA & COMPRAS

- El más buscado: JEFE/A DE TRÁFICO TERRESTRE

El jefe/a de tráfico es la figura que se encarga de **coordinar la operativa de distribución de los envíos de mercancía** tanto a nivel capilar como nacional o internacional tanto en operadores de transporte como en cliente final de diversos sectores (FMCG, industria, farma, petroquímica etc..).

Un buen/a profesional **puede ahorrar un alto nivel de costes en materia de transportes**, optimizando las rutas y anticipándose a posibles problemas que puedan surgir en el transcurso de los envíos. Por ello es el perfil más buscado del sector. Se encarga de organizar y asignar las rutas diarias al equipo de conductores, transmitiendo las instrucciones precisas para el envío en tiempo y forma de los mismos. A su vez se encarga de resolver cualquier incidencia que pueda surgir en los tránsitos y, en caso de disponer de flota propia, supervisa el óptimo estado de la misma para su uso.

Los requerimientos para esta posición son:

- **Formación:**
 - Formación de **grado superior en logística y transporte**.
 - Se valora cualquier máster o posgrado en transporte y logística.
- **Experiencia:**
 - Para estas posiciones se requiere una experiencia mínima de **3 años**.
- **Habilidades y competencias:**
 - Capacidad para trabajar en entornos de alta presión e incertidumbre.
 - Capacidad resolutiva y de toma de decisiones.
 - Alta disponibilidad horaria.
- **Retribución:**
 - En España el salario medio para estas posiciones oscila dependiendo de la ubicación y experiencia entre **35.000 y 55.000 € brutos anuales**.
- **Empresas demandantes:**
 - Los principales demandantes son **Operadores logísticos** de todo tipo, así como **grandes compañías del sector industria, FMCG, farma o petroquímico**, fundamentalmente.

- El más cotizado: SITE MANAGER

El perfil de Site Manager es el **máximo responsable de las plataformas logísticas monocliente o multicliente de operadores logísticos**. Tiene un rango de responsabilidades amplio, encargándose normalmente tanto de la gestión de la cuenta de resultados del centro al cargo, así como de la gestión de la relación con los clientes del centro y la negociación de la renovación de los acuerdos en vigor, así como de la supervisión de la correcta operativa del centro. Por ello es un perfil tan cotizado.

En el contexto actual hay un **importante aumento del suelo logístico** y se están construyendo **multitud de plataformas por toda España**. En zona centro, contamos con dos zonas de influencia que están creciendo significativamente: Corredor del Henares desde zonas cercanas al aeropuerto de Barajas (Coslada, San Fernando de Henares) hasta localidades en la provincia de Guadalajara (Azuqueca de Henares, Cabanillas del Campo, etc.) así como localidades al norte de la provincia de Toledo: Illescas, Borox, Ontígola, etc.

Y los requisitos más comunes para esta figura son:

- **Formación:**
 - Se necesita contar preferentemente con perfiles que tengan formación de **Ingeniería Industrial con especialidad en Organización industrial**.
 - **Máster en Supply Chain** o un **MBA**.
 - Alto nivel de interlocución en **inglés**.
- **Experiencia:**
 - Habitualmente, se requiere una experiencia de al menos **8 años** en posiciones similares o relacionadas.
- **Habilidades y competencias:**
 - Liderazgo.
 - Polivalencia.
 - Habilidades de negociación.
 - Toma de decisiones.
- **Retribución:**
 - Oscila entre **60.000 y 90.000 € SBA**.
 - Adicionalmente puede acceder a un **variable de entre el 10% y el 25%** en función de consecución de objetivos de la plataforma y de resultados generales de la empresa.
 - No es indispensable, pero la mayoría de las compañías están dando **coche de empresa** para esta posición.
- **Empresas demandantes:**
 - Principalmente **Operadores logísticos integrales** de mediano y gran tamaño.

RETAIL

- El más buscado: RESPONSABLE DE EXPANSIÓN

Es la figura responsable de realizar estudios de mercado y análisis de la competencia y de **desarrollar y ejecutar la estrategia de expansión** de la compañía. Para ello necesita tener un gran conocimiento del mercado inmobiliario para detectar potenciales locales. Es un rol que está en contacto directo con el equipo de ventas, el de marketing y con operaciones.

En los últimos años su demanda ha crecido notablemente ante la **mayor necesidad de expansión** de las empresas del sector retail.

Los requisitos que se buscan para estos perfiles suelen ser:

- **Formación:**
 - Habitualmente se valora tener **Licenciatura en Administración y dirección de empresas** (o similares) o contar con una **Ingeniería**.
- **Experiencia:**
 - Las empresas quieren perfiles que ya aporten experiencia en un cargo similar, de al menos **3 a 5 años**.
- **Habilidades y competencias:**
 - Alta capacidad de negociación.
 - Perfil analítico.
 - Visión estratégica.
 - Proactividad.
- **Retribución:**
 - Suele variar entre **46.000 € y 55.000 € SBA** en función del perfil y la experiencia del candidato/a.
- **Empresas demandantes:**
 - Empresas del sector **retail y hostelería**.

- **El más cotizado: MARKETING DIRECTOR**

Es el máximo/a responsable de la empresa en **diseñar e implementar el plan de marketing y definir todo el plan estratégico**, desde el desarrollo, ejecución y seguimiento para que se cumplan los objetivos marcados. Ha de ser el que **impulse el crecimiento y el responsable de la innovación**, estando atento a los cambios del mercado y sabiendo incorporar las nuevas tendencias.

Además, tiene que estar en constante comunicación con los diferentes departamentos de la empresa (Ventas, Logística, Comunicación, etc.) para el buen desarrollo de las estrategias de marketing.

Cabe destacar que es uno de los roles que **más se ha tenido que actualizar estos últimos años**. Y por todo ello se convierte por segundo año consecutivo en el perfil más cotizado del sector retail.

Los requisitos principales para esta posición son:

- **Formación:**
 - Licenciatura o Grado en **ADE, Economía o Publicidad y Relaciones Públicas**.
 - Muy valorable **un Máster en Dirección de Marketing**.
- **Experiencia:**
 - Las empresas buscan perfiles que aporten una **experiencia mínima de 4-5 años en un rol similar**, para que estén acostumbrados a gestionar equipos y liderar estrategias.
- **Habilidades y competencias:**
 - Ha de ser una persona con capacidad analítica.

- Liderazgo.
- Resiliencia.
- Creatividad.
- **Retribución:**
 - El rango salarial de esta posición puede oscilar desde los **65.000 € a 85.000 € SBA** dependiendo de la experiencia del candidato/a.
- **Empresas demandantes:**
 - Los principales demandantes son **empresas del sector retail**.

MANUFACTURING

- El más buscado: INGENIERO/A DE AUTOMATIZACIÓN

El perfil más demandado dentro del sector manufacturero en España es, según LHH Recruitment Solutions, el de Ingeniero/a de Automatización. Sus funciones se centran en **diseñar, implementar, mantener y optimizar sistemas automáticos** que mejoren la eficiencia y productividad de los procesos industriales, comerciales o de fabricación.

Es un perfil altamente demandado ya que **trabaja en la implementación de soluciones tecnológicas que aumenten la productividad**, reduzcan los errores humanos, mejoren la calidad y mantengan unos costes operativos bajos. Por tanto, la automatización aporta grandes beneficios a las empresas.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- **Formación:**
 - Se buscan perfiles con **Grado universitario de Ingeniería** (Electrónica, Automatización y Control, Mecatrónica, Eléctrica, Control y Robótica).
 - Altamente valorable contar con un **Máster en Automatización Industrial, Robótica y Control de Procesos**.
 - Además, hay **certificaciones** en PLCs, SCADA, Robótica (KUBA o ABB) y Redes Industriales muy valorables.
- **Experiencia:**
 - Se requiere **a partir de 3-5 años** de experiencia en posiciones similares.
- **Habilidades y competencias:**
 - Trabajo en equipo.
 - Comunicación efectiva.
 - Capacidad para resolución de problemas.
 - Gestión de proyectos.
- **Retribución:**
 - El salario bruto anual oscila **entre 45.000 y 75.000 euros**, dependiendo del tamaño de la empresa, la ubicación y la experiencia demostrable del candidato/a.
- **Empresas demandantes:**
 - Los principales demandantes son **empresas de una variedad de sectores industriales** (automotriz, alimentación y bebidas, farmacéutica, logística...) **tecnológicos y de servicios**.

- El más cotizado: PLANT MANAGER

Es un **rol crucial en la gestión y optimización de las operaciones de una planta**, cuyo objetivo es optimizar la capacidad productiva de la planta y garantizar el cumplimiento de los volúmenes de producción, para lo cual **dirige y organiza el día a día de los procesos productivo y la mejora y mantenimiento de las instalaciones**, de acuerdo con las necesidades de producción. Además, en la mayoría de las ocasiones se responsabilizan de los presupuestos anuales de la planta y de CAPEX y OPEX.

Está presente en cualquier empresa de sector industrial o de ingeniería, aunque puede adoptar otros nombres o rangos en función del tamaño o sector del que se trate. De esta figura por norma general cuelgan los siguientes departamentos: producción, mantenimiento, supply y planificación, HS, ingeniería y procesos, logística y almacén. En muchas ocasiones también el área de calidad, aunque la tendencia de cada vez más empresas es tener un reporte diferente con el fin de mantener la objetividad del departamento.

Suele participar en **Comité de Dirección**. De ahí que sea la figura más cotizada del sector en este 2025. Los principales requisitos para esta posición son:

- **Formación:**
 - Mayoritariamente se demanda contar **con una ingeniería** aunque en PYMES o empresas familiares **hay gran presencia de perfiles con estudios de Formación Profesional** que han ido creciendo dentro de la compañía acabando desempeñando puestos de responsabilidad.
- **Experiencia:**
 - En función de la empresa de la que se trate podrá variar (según volumen de ventas, tamaño de la compañía, referencias de productos etc.); si bien al menos debería aportar **3-5 años en roles de gestión de equipos técnicos**, y una trayectoria de más de 5 años en áreas técnicas, preferiblemente producción.
- **Habilidades y competencias:**
 - Liderazgo y control. Gestión de equipos.
 - Habilidades para trabajar en equipo y de forma transversal.
 - Polivalencia.
 - Pensamiento analítico.
 - Persona metódica.
 - Orientación a resultados.
 - Buena gestión del tiempo.
 - Resolución de conflictos.
 - Orientación a la calidad y mejora.
- **Retribución:**
 - Varía en función del tamaño de la compañía, pero nos encontramos que las empresas familiares y PYMES suelen pagar entre **50-80K fijo** para este tipo de posiciones. En empresas multinacionales o de mayor tamaño los salarios pueden oscilar hasta los **100-115K fijo**.
 - Todos ellos siempre cuentan con un **variable en función de objetivos** + normalmente **vehículo de empresa** (beneficio más presente en pymes consolidadas y multinacionales).
- **Empresas demandantes:**
 - Cualquiera del sector industrial o ingeniería **donde se dependa de procesos operativos**. Podemos destacar entre ellas las que operan en la industria manufacturera (automoción, metal, mecánica, ferroviario, aeroespacial, naval...), alimentación y bebidas, packaging, química y farma, textil, automatización o electrónica.

INGENIERÍA

- El más buscado: INGENIERO/A DE DISEÑO MECÁNICO

Su rol es fundamental en el **desarrollo y mejora de productos y sistemas mecánicos**. Su objetivo principal es crear diseños eficientes, funcionales y seguros, utilizando herramientas de diseño asistido por computadora (CAD). Trabaja en estrecha colaboración con otros departamentos como producción, calidad y/o compras para asegurar que los diseños cumplan con los requisitos técnicos y de fabricación. Además, se encarga de realizar pruebas y análisis para validar los diseños y garantizar su viabilidad.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- **Formación:**
 - Mayormente, se requiere el título en **Ingeniería Mecánica**. No obstante, en algunas empresas, especialmente en PYMES, pueden encontrarse perfiles con **formación en FP/CFGS** que han adquirido experiencia y conocimientos avanzados en diseño mecánico.
- **Experiencia:**
 - La experiencia requerida puede variar según la empresa, pero generalmente se espera que el/la candidato/a aporte entre **3-5 años de experiencia** en diseño mecánico, preferiblemente en un entorno industrial.
 - Normalmente, es requerida la experiencia **en el uso de un determinado software CAD** y en la gestión de proyectos de diseño.
- **Habilidades y competencias:**
 - Creatividad e innovación en el diseño.
 - Habilidades técnicas avanzadas en software CAD.
 - Capacidad para trabajar en equipo y comunicarse eficazmente con otros departamentos.
 - Orientación a la resolución de problemas y atención al detalle.
 - Conocimientos en materiales y procesos de fabricación.
 - Capacidad para gestionar múltiples proyectos y cumplir con los plazos establecidos.
- **Retribución:**
 - La retribución varía según el grado de *seniority* del perfil requerido, el tamaño de la empresa y su ubicación. En PYMES, el salario fijo puede oscilar entre **40-50K euros anuales**. En empresas multinacionales o de mayor tamaño, los salarios pueden llegar hasta los **55-65K euros anuales**.
 - Además, sobre todo en posiciones senior, es común que se ofrezcan beneficios adicionales como **bonificaciones por objetivos**.
- **Empresas demandantes:**
 - El perfil de Ingeniero/a de diseño mecánico es demandado en diversos **sectores industriales**, sobre todo: Automoción, Maquinaria y equipos industriales, Aeroespacial, Electrónica, Energía y renovables y Bienes de consumo.

- El más cotizado: TECHNICAL MANAGER

Es responsable de **supervisar y coordinar las actividades técnicas** dentro de un equipo o proyecto. Su labor principal es garantizar que los aspectos técnicos se lleven a cabo de manera eficiente y efectiva, cumpliendo con los objetivos y plazos establecidos. Este puesto involucra la

gestión de equipos de ingenieros/as, desarrolladores/as o técnicos, la toma de decisiones sobre arquitectura y tecnología, la resolución de problemas técnicos complejos, y la comunicación con otras áreas para asegurar que los proyectos avancen correctamente.

Además, el/la Technical Manager también se encarga de **asegurar la calidad técnica del producto**, la optimización de procesos y el cumplimiento de las mejores prácticas en tecnología. Por ello es el perfil más cotizado del área en 2025.

Los principales requisitos para esta posición son:

- **Formación:**
 - **Ingeniería** (de ramas como electrónica, mecatrónica, industrial...).
 - **Postgrado y/o certificaciones** en gestión de proyectos.
- **Experiencia:**
 - La experiencia requerida puede variar según la empresa, pero generalmente se espera que el/la candidato/a aporte entre **3-5 años de experiencia** en la dirección de equipos técnicos.
 - Se requiere habilidades y experiencia previa en la gestión de proyectos y gestión de equipos multidisciplinares.
- **Habilidades y competencias:**
 - Habilidades tanto para gestionar personas y proyectos como para resolver problemas tecnológicos y tomar decisiones estratégicas.
 - Capacidad de comunicarse eficazmente.
 - Gestión de equipos.
 - Visión de futuro.
- **Retribución:**
 - Salario medio en una Pyme: 60.000 € anuales + variable + beneficios.
 - Salario medio en una multinacional: **70.000 € y 90.000 € anuales** + variable + beneficios.
 - Estas bandas salariales van a depender de la ubicación e industria, principalmente.
- **Empresas demandantes:**
 - Las compañías que demandan a estos/as profesionales pertenecen a sectores como **Telecomunicaciones, Automoción, Aeroespacial, Energía y renovables, Biotecnología y farmacéutica, Manufactura y producción industrial, Electrónica y Automatización, Construcción e ingeniería civil, y Alimentación y bebidas.**

FINANZAS

- El más buscado: **CONTROLLER DE GESTIÓN**

El/la Controller de Gestión desempeña un papel fundamental en la **supervisión y análisis del desempeño económico y financiero de la empresa**.

Este profesional se encarga de preparar presupuestos, realizar análisis de desviaciones, identificar áreas de mejora y asegurar que se cumplan los objetivos estratégicos mediante una correcta asignación de recursos. Además, proporciona **información relevante para la toma de decisiones de la dirección**. Por ello es un perfil altamente demandado.

Los requisitos que se buscan para estos perfiles suelen ser:

- **Formación:**
 - Habitualmente se valora contar con un **Grado en Administración y Dirección de Empresas, Economía** o similares.
 - Se valora formación adicional en **controlling o MBA**.
 - Buen nivel de **inglés**.
- **Experiencia:**
 - Las empresas quieren perfiles con una experiencia de **entre 3 y 8 años** en posiciones similares o en áreas de control financiero, contabilidad o auditoría, preferiblemente en empresas grandes o multinacionales.
- **Habilidades y competencias:**
 - Capacidad analítica.
 - Orientación a resultados
 - Dominio de herramientas ERP y Excel avanzado.
 - Habilidades de comunicación.
- **Retribución:**
 - El salario bruto anual se sitúa entre **45.000 y 65.000 euros**, en función de la experiencia y la dimensión de la empresa.
- **Empresas demandantes:**
 - Los principales demandantes son **grandes empresas** de consumo, industria, tecnología, banca y consultoras internacionales.

- El más cotizado: FINANCE MANAGER

El perfil más cotizado del área financiera es en 2025 el/la Finance Manager. La creciente complejidad en la gestión financiera de las empresas, impulsada por la globalización y los cambios normativos, ha incrementado la demanda de Finance Managers. Estos/as profesionales son clave para **garantizar la salud económica de la organización** mediante la planificación estratégica, la gestión presupuestaria, la supervisión de los estados financieros y la identificación de riesgos y oportunidades. Además, **colaboran estrechamente con la dirección para asegurar la sostenibilidad y el crecimiento económico**.

Los requisitos principales para esta posición son:

- **Formación:**
 - Se requiere contar con **Grado en Administración y Dirección de Empresas, Economía** o similares.
 - Se valora **formación complementaria** en finanzas, MBA o certificaciones como CFA.
 - Alto conocimiento de **inglés**.
- **Experiencia:**
 - Se requiere experiencia previa de **entre 5 y 10 años** en áreas de contabilidad, auditoría o control financiero, preferiblemente en empresas multinacionales o del sector gran consumo.
- **Habilidades y competencias:**
 - Liderazgo.
 - Visión estratégica.
 - Capacidad analítica.
 - Gestión de equipos.

- Dominio de herramientas financieras.
- **Retribución:**
 - El salario bruto anual oscila entre **50.000 y 80.000 euros**, dependiendo del tamaño de la empresa, la ubicación y la experiencia del candidato/a.
- **Empresas demandantes:**
 - Estos perfiles, en general, son demandados por **multinacionales**, grandes **empresas nacionales**, **firmas de consultoría financiera** y, en menor medida, pymes con proyección internacional.

RECURSOS HUMANOS

- El más buscado: PAYROLL MANAGER

La correcta gestión de las nóminas y las obligaciones laborales cobran especial relevancia en empresas grandes, donde el/la Payroll Manager es responsable de **garantizar la precisión y el cumplimiento de la normativa en los procesos de compensación y beneficios**.

Este/a profesional lidera el equipo de nóminas, gestiona relaciones con proveedores externos, asegura la correcta aplicación de convenios colectivos y resuelve incidencias relacionadas con el cálculo salarial.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- **Formación:**
 - Se buscan perfiles con **Grado en Relaciones Laborales, Administración y Dirección de Empresas o Derecho**.
 - Se valora **formación específica** en nóminas y fiscalidad laboral.
 - Nivel **avanzado de inglés**.
- **Experiencia:**
 - Se requiere **a partir de 5 - 8 años de experiencia** en gestión de nóminas y administración de personal.
 - Con experiencia previa **liderando equipos** en empresas de gran tamaño.
- **Habilidades y competencias:**
 - Meticulosidad.
 - Conocimiento actualizado de la normativa laboral.
 - Dominio de herramientas de gestión de nóminas (SAP, Meta4).
 - Capacidad de gestión de equipos.
- **Retribución:**
 - El salario bruto anual oscila entre **50.000 y 70.000 euros**, dependiendo de la experiencia y el volumen de empleados gestionados.
- **Empresas demandantes:**
 - Los principales demandantes son grandes **empresas de todos los sectores**, especialmente multinacionales, firmas de outsourcing y compañías del sector industrial o tecnológico.

- El más cotizado: HR MANAGER

El/la HR Manager es un **pilar estratégico en la gestión del talento y el desarrollo organizacional** de las grandes empresas, por ello es el perfil más cotizado del sector. Su labor incluye diseñar e implementar políticas de recursos humanos, liderar procesos de selección y retención de talento, gestionar la formación y desarrollo de los empleados, y asegurar el cumplimiento normativo en materia laboral. Este perfil está **orientado a alinear los objetivos de las personas con los de la organización**.

Los principales requisitos para esta posición son:

- **Formación:**
 - Grado en **Relaciones Laborales, Psicología, Derecho** o similar.
 - Se valora **formación adicional** en recursos humanos o MBA.
 - **Nivel alto de inglés.**
- **Experiencia:**
 - Se requiere una experiencia de **entre 5 y 10 años** en recursos humanos, con experiencia previa en gestión de equipos y en empresas grandes o multinacionales.
- **Habilidades y competencias:**
 - Liderazgo.
 - Habilidades interpersonales.
 - Visión estratégica.
 - Conocimiento en gestión del cambio.
- **Retribución:**
 - El salario bruto anual varía entre **60.000 y 90.000 euros**, dependiendo del sector y la experiencia del candidato/a.
- **Empresas demandantes:**
 - Grandes corporaciones, **multinacionales, y empresas del sector tecnológico, industrial y de servicios.**

CONSTRUCCIÓN

- El más buscado: JEFE/A DE OBRA

El/La jefe/a de Obra es **responsable de su propia “unidad de negocio”**, entendiendo cada obra como una unidad de negocio diferente y responsabilizándose de la optimización de costes y *timings*. Es un perfil escaso en el mercado constructor pero muy necesario, por eso su demanda no para de crecer y hace que por segundo año consecutivo sea el perfil más buscado en la Construcción.

A estos perfiles se les suele requerir:

- **Formación:**
 - Las empresas interesadas en este perfil buscan profesionales con formación universitaria en **Arquitectura Técnica o Ingeniería de Obras Públicas.**
- **Experiencia:**
 - Se requiere experiencia de al menos **entre 2 a 5 años** gestionando proyectos de construcción ya sean de edificación residencial, singular, terciaria o civil.

- **Habilidades y competencias:**
 - Gestión de proyectos, tanto en términos económicos como operativos.
 - Orientación a resultados.
 - Capacidad de trabajo bajo presión.
 - Alta capacidad negociadora.
- **Retribución:**
 - El incremento de la demanda de estos perfiles ha traído como consecuencia una subida en la franja salarial normalmente ofertada. Actualmente, dichos perfiles se suelen encontrar entre **45.000 -55.000 € brutos anuales + variable**.
 - En cuanto a beneficios sociales, destaca en general la presencia del **vehículo de empresa**.
- **Empresas demandantes:**
 - Las principales empresas que están solicitando este perfil son **grandes constructoras**.

- El más cotizado: DIRECTOR/A DE CONTRATACIÓN

Esta figura también repite por segundo año como la más cotizada del sector según LHH Recruitment Solutions.

Es la persona que se encarga de la selección de las licitaciones a ofertar, de la **organización y planificación** del equipo técnico y administrativo, de la **planificación de tareas** para entregar en fecha y plazo y del **soporte técnico y logístico** al equipo (redacción plicas, planificación obras, análisis de proyecto, etc.).

Los principales requisitos para esta posición son:

- **Formación:**
 - Se solicita formación universitaria en **Arquitectura Técnica** o **Ingeniería de Obras Públicas** o similares.
- **Experiencia:**
 - Al ser un puesto de responsabilidad, se solicita una experiencia de **más de 10 años en el sector de la construcción** en una posición especializada en la gestión y la atracción de proyectos.
- **Habilidades y competencias:**
 - Liderazgo.
 - Dotes de comunicación.
 - Planificación estratégica.
 - Buena cartera de contactos.
 - Capacidad de interlocución.
- **Retribución:**
 - Esta posición, al ser estratégica y vital para la atracción y adjudicación de proyectos en las empresas constructoras está muy bien valorada. Los perfiles con experiencia pueden percibir alrededor de **120.000 € SBA + Bonus**.
- **Empresas demandantes:**
 - **Empresas constructoras**.

TAX & LEGAL

- El más buscado: ABOGADO/A FISCALISTA

El perfil más demandado dentro del sector legal en España es, según LHH Recruitment Solutions, el Abogado/a fiscalista.

Estos/as profesionales **asesoran en el correcto cumplimiento de las obligaciones tributarias, la optimización fiscal y los procedimientos para garantizar el cumplimiento de la legislación** vigente y minimizar los riesgos fiscales de las empresas.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- **Formación:**
 - Se buscan **Licenciados/as en Derecho y/o Administración y dirección de empresas.**
 - Formación específica en **materia fiscal y/o contable.**
 - Nivel alto de **inglés (C1/C2).**
- **Experiencia:**
 - Se requiere **a partir de 4-8 años** de experiencia en posiciones similares.
- **Habilidades y competencias:**
 - Dominio de la normativa nacional e internacional vigente.
 - Conocimientos en materia de contabilidad.
- **Retribución:**
 - El salario bruto anual oscila **entre 50.000 y 100.000 euros fijos brutos anuales + variables.**
- **Empresas demandantes:**
 - Los principales demandantes son **despachos y empresas.**

- El más cotizado: ABOGADO/A CORPORATE M&A

Los abogados/as de corporate M&A **asesoran en la compra, venta o fusión de empresas.** Poniendo los intereses de su cliente en el centro, se encargan de dar soporte jurídico a todas las fases de la operación. Y este año, son los perfiles más cotizados dentro del área legal.

Los principales requisitos para esta posición son:

- **Formación:**
 - Se buscan **Licenciados/as en Derecho y/o Administración y dirección de empresas.**
 - Nivel alto de **inglés (C1/C2).**
- **Experiencia:**
 - Se requiere **a partir de 4-8 años** de experiencia en posiciones similares.
- **Habilidades y competencias:**
 - Experiencia en el ciclo completo de la transacción.
 - Capacidad de liderar el deal.
 - Autonomía operativa.

- **Retribución:**
 - El salario bruto anual oscila **entre 60.000 y 100.000 euros fijos brutos anuales + variables.**
- **Empresas demandantes:**
 - Principalmente **despachos y equipos de M&A** de grandes empresas.

SEGUROS

- El más buscado: **VENTAS**

Para el año 2025, observaremos la continuidad de la tendencia heredada de los últimos años en el sector asegurador: cada vez **más atractivo para el talento externo**. La concentración del mercado en uno de los pilares más importantes de la distribución comercial del sector, como es el corredor, generará **mayores y mejores oportunidades laborales**. Por último, la retención de talento se presenta como un aspecto más relevante que la atracción del mismo. Los equipos de recursos humanos han estado desarrollando técnicas de retención, enfocándose principalmente en el **salario emocional** y, cuando sea necesario, realizando esfuerzos económicos.

En este contexto, la figura más demandada será el perfil de Ventas: **Comerciales tanto de compañía como de correduría**. Perfiles hunter para captar negocio enfocado en el negocio de empresas.

A estos perfiles se les suele requerir:

- **Formación:**
 - Las empresas interesadas en este perfil buscan profesionales con **formación superior**.
- **Experiencia:**
 - Se requiere **5 años** de experiencia como comercial de seguros para empresas y grandes riesgos.
- **Habilidades y competencias:**
 - Competencias comerciales.
 - Capacidad de negociación y cierre de operaciones.
 - Proactividad a la hora de prospectar negocio.
 - Alto nivel de interlocución.
- **Retribución:**
 - A partir de **45.000 €** de salario fijo **más variable**.
 - En cuanto a beneficios sociales, destaca la presencia del **vehículo de empresa**.
- **Empresas demandantes:**
 - Las principales empresas que están solicitando este perfil son **corredurías medias nacionales y mutualidades especialistas**.

- El más cotizado: **SUSCRIPTOR/A ESPECIALISTA**

Un perfil de suscripción ha de disponer de dos cualidades muchas veces reñidas: **capacidades comerciales con los conocimientos técnicos** requeridos para el ramo en el que es especialista. A esto hay que sumarle un alto nivel de inglés. Y en los últimos años, el hecho de

que no existan pactos de no competencia entre las compañías ha inflacionado la posición, sin lugar a dudas, lo que lo convierte en el perfil más cotizado del sector asegurador.

Los principales requisitos para esta posición son:

- **Formación:**
 - Se solicita **formación universitaria**.
 - Nivel alto de **inglés**.
 - **Conocimiento técnico** en seguros (grandes riesgos).
- **Experiencia:**
 - Se pide **experiencia previa demostrable** en negociación con grandes cuentas.
- **Habilidades y competencias:**
 - Capacidades comerciales.
 - Alta interlocución en el negocio B2B.
- **Retribución:**
 - La horquilla salarial va desde 40.000 € brutos anuales a, ya con “authority”, hasta los **100.000 €** de salario fijo.
- **Empresas demandantes:**
 - Los principales demandantes de este perfil son **aseguradoras specialties** con sucursal en España, así como las **divisiones de grandes riesgos** de las compañías generalistas.

BANCA

- El más buscado: RISK MANAGER

Para el año 2025, el/la Risk Manager será el perfil más demandado dentro del sector bancario. Es la persona responsable de **identificar, evaluar, mitigar y monitorear los riesgos financieros, operacionales, legales y reputacionales de una organización**. En definitiva, gestiona y minimiza los riesgos que puedan afectar a la estabilidad financiera y operativa de la entidad. De ahí que su rol sea tan importante.

A estos perfiles se les suele requerir:

- **Formación:**
 - Las empresas interesadas en este perfil buscan profesionales con **Licenciatura en Administración y dirección de empresas o Económicas**.
 - Valorable formación en materia de **Gestión de Riesgos**.
 - **Nivel alto de inglés (C1/C2)**.
- **Experiencia:**
 - Se requiere de **5 a 8 años** de experiencia en posiciones similares.
- **Habilidades y competencias:**
 - Capacidad analítica.
 - Atención al detalle.
 - Capacidad para alinearse con negocio.
- **Retribución:**
 - La remuneración de estos/as profesionales va de **70.000 a 100.000 euros** fijos brutos anuales + variable.

- **Empresas demandantes:**
 - Las principales empresas que están solicitando este perfil son **entidades financieras**.

- **El más cotizado: SENIOR ASSOCIATE M & A**

Este perfil se encarga del **asesoramiento en materia de fusiones y adquisiciones entre entidades**. Sus funciones incluyen realizar análisis financieros, crear modelos, preparar presentaciones y memorándums, coordinar la DD, asistir en negociaciones y mantener relaciones con los clientes. Además, realiza investigaciones de mercado para identificar oportunidades de negocio. Su condición tan estratégica lo convierte en el perfil más cotizado del sector bancario para este año.

Los principales requisitos para esta posición son:

- **Formación:**
 - Se solicita **Licenciatura en Administración y dirección de empresas o Económicas**.
 - Valorable contar con un **MBA**.
 - **Nivel alto de inglés (C1/C2)**.

- **Experiencia:**
 - Se pide **experiencia previa demostrable** de entre **5 y 8 años**.

- **Habilidades y competencias:**
 - Capacidad de liderar el deal.
 - Autonomía operativa.
 - Habilidad de comunicación y presentación.
 - Capacidad analítica y planificación.

- **Retribución:**
 - La remuneración de estos/as profesionales va de **80.000 a 120.000 euros** fijos brutos anuales + variable.

- **Empresas demandantes:**
 - Los principales demandantes de este perfil son **Boutiques, Private Equity, Gestoras, Firmas de Estrategia y Equipos CIB** de entidades bancarias.

Acerca de LHH Recruitment Solutions

LHH Recruitment Solution es la consultora de selección especializada del Grupo Adecco enfocada a la atracción y selección del talento cualificado, *executive* y directivo para las compañías mediante diferentes soluciones.

Desde **LHH Recruitment Solution Executive** mapeamos el talento directivo para la cobertura de las necesidades de Dirección y *Top Executive* de nuestros clientes.

Ambas marcas conforman las divisiones de *Professional Recruitment* del Grupo Adecco bajo una organización conjunta en personas y dirección.

En la actualidad contamos con más de 150 consultores en oficinas y más de 50 consultores en estructuras RPO dedicadas, en más de 30 clientes a nivel nacional. Para más información visita:
<https://www.lhh.com/es/es/>



Ponte en contacto:

Luis Perdiguero / Patricia Herencias

Dpto. de Comunicación Grupo Adecco

Tlf: 91 432 56 30

luis.perdiguero@adecogroup.com

patricia.herencias@adecogroup.com

Miriam Sarralde / Ainhoa de la Hera

Trescom Comunicación

Tlf: 91.411.58.68

miriam.sarralde@trescom.es

ainhoa.delahera@trescom.es