

X Aniversario del Informe Adecco Professional

LOS + BUSCADOS DE 2015

 LOS MÁS BUSCADOS 2015		
SECTOR	 EL + BUSCADO	 EL + COTIZADO
Adecco Medical & Science (Área sanitaria)	Médico general Coordinación Seguros Sanitarios	Médico especialista en Ginecología y Obstetricia
Adecco Medical & Science (Área científica)	Regulatory Affairs	KAM Hospitalario
Adecco Finance & Legal	Analista de Inversiones	Controller Financiero
Adecco Sales & Marketing (Área de ventas)	Key Account Manager	Sales Manager Cloud Services
Adecco Sales & Marketing (Área de Marketing)	Online Marketing Manager	Shopper Marketing Manager
Adecco Engineering & Technical	Ingeniero de Mejora de procesos	Responsable de Producción
Adecco Information Technology	Senior Mobile Developer	Responsable de I+D
Adecco Professional Retail	Área Manager	Retail Manager
Adecco Professional Logística	Responsable Comercial con inglés	Responsable de Operaciones
Adecco Professional Corporate	HR Business Partner	Director de Recursos Humanos

Madrid, 26 de enero de 2015.- Comienza un nuevo año con todas las expectativas puestas en la mejora de la economía y la creación de empleo, tras las mejores cifras de paro registradas en los últimos trimestres. Como ha venido ocurriendo en el último año, habrá sectores y perfiles que tirarán de la contratación de manera más intensa que otros.

Ante este escenario, **Adecco Professional**, la consultora de selección del Grupo Adecco, especializada en los principales perfiles profesionales del área comercial, tecnologías de la información, sanitaria, financiera, legal, de ingeniería, sector logístico y sector retail, lanza sus previsiones para este año a través de su informe **Los + Buscados**, que en 2015 celebra su décima edición.

Para este año, y teniendo en cuenta que la esperada recuperación será un proceso lento, **Adecco Professional prevé una elevada demanda de determinados perfiles profesionales estratégicos para las empresas**, que bien por las necesidades que las empresas generan o bien por la banda salarial en la que se mueven, serán los perfiles más buscados y mejor pagados en 2015.

Si importante resulta conocer cuáles serán los perfiles estrella del próximo año, también lo es saber **cómo ha evolucionado la contratación por áreas laborales a lo largo del pasado año 2014**. Así, en función de los procesos de selección que Adecco Professional ha realizado en 2014, el área informática fue la que lideró la contratación con el 28,3% del total de contrataciones de perfiles cualificados (mientras que el año anterior ocupaba la cuarta posición con el 16,5%).

Tras ella, se situaron el área comercial y de ventas (21,7%) que se mantiene en valores similares de contratación; el área industrial y logística (20,3%) que ha ganado más de dos puntos porcentuales en el último año; y el área sanitaria y de la salud (17,2%) que pierde algo más de un punto porcentual con respecto a principios de 2014.

A mayor distancia, se situaría el área de Finance & Corporate, con el 9,8%, la cual casi duplica su peso en las contrataciones y, por último, la de Retail, que aglutina el 2,7% de procesos de selección de Adecco Professional.

SECTOR	% CONTRATACIÓN
IT & Engineering	28,32%
Sales & Marketing	21,69%
Industria & Logística	20,29%
Medical & Science	17,23%
Finance & Corporate	9,80%
Retail	2,67%

Fuente: X Informe Los + Buscados de Adecco Professional

Diez años de mercado laboral

En 2015 se cumple la décima edición del informe de Adecco Professional *Los + buscados*. Diez años de búsqueda del mejor talento en España que son un reflejo de cómo ha evolucionado nuestro mercado laboral.

Echando la vista atrás se aprecia cómo hay perfiles que nunca se dejan de necesitar. Aunque en cada momento la coyuntura marque necesidades concretas, hay profesionales que siempre son demandados en nuestras empresas: médicos generalistas, controllers, responsables comerciales para diferentes sectores, programadores informáticos o ingenieros.

Sin embargo, hay áreas concretas en las que se aprecia una clara evolución de los perfiles que ha ido demandando el mercado. Por ejemplo, **los perfiles tecnológicos que se buscaban hacia diez años estaban enfocados a tecnologías JAVA, SAP o programación web** (todas las empresas estaban incorporando las nuevas tecnologías a su estructura, lanzando sus webs corporativas más dinámicas pensando en conquistar la red y aprovechar sus amplias posibilidades, primando el llegar a cuanta más gente mejor). Con los años, estos perfiles (que siguen contratándose aunque en menor medida) **han ido dando paso a nuevas figuras especializadas en Business Intelligence y Big Data**, herramientas centradas en el análisis de grandes cantidades de información (no sólo se trata de llegar sino también de aprovechar toda la información que las nuevas tecnologías ponen al alcance de la empresa).

Algo similar ha ocurrido con los perfiles vinculados al área de Adecco Sales & Marketing. Una década atrás, los profesionales que se demandaban en esta área **eran especialistas en ventas, perfiles eminentemente comerciales que se encargasen de gestionar el marketing en el punto de venta**, las mejores relaciones con los canales de distribución y buscaban persuadir al cliente final en el momento de decidir la compra. En los últimos años, **estos perfiles se han especializado en nuevas técnicas que se centran también en el mundo online: especialistas SEO/SEM, responsables de marketing digital, community managers y customer experience managers**.

Al margen de estas especificidades, un rasgo común a todos los perfiles ha sido la evolución de las competencias profesionales que se les requiere a los demandantes de empleo. **Cada vez más se buscan**

perfiles transversales, capaces de adaptarse a las nuevas situaciones con versatilidad y dinamismo. Adquiere importancia el llamado perfil *soft* de los candidatos, vinculado a las aptitudes de la persona pero, sobre todo, a las actitudes.

Los + Buscados de 2015

A continuación, **Adecco Professional** presenta los perfiles que serán más buscados y más cotizados a lo largo del próximo año:



EL + BUSCADO EN EL ÁREA MÉDICA: MÉDICO GENERAL – COORDINACIÓN SEGUROS SANITARIOS

A lo largo de todo 2015, el área sanitaria va a centrarse en una figura especial: el **médico generalista** encargado de la **coordinación de los seguros sanitarios**. Un perfil muy demandado para consultoras expertas en el ámbito como **Adecco Medical & Science**.

Esta figura tiene como principal cometido la atención médica a pacientes focalizada en reconocimientos médicos de empresa, atención a lesionados de urgencias y seguimiento y control de lesionados tanto de tráfico como de salud.

Igualmente, se encarga de coordinar la labor médica de los profesionales de otros centros propios o subcontratados (por la empresa matriz) y la coordinación con el área de siniestros.

Los requisitos que debe reunir este perfil son:

- **FORMACIÓN**
 - Titulación universitaria en Medicina.
 - Homologación del título/especialidad.
 - Permiso de trabajo (en el caso de profesionales extranjeros).
 - Formación complementaria recomendada: Especialidad en Medicina del Trabajo.
 - Carnet de colegiado.
- **EXPERIENCIA**
 - A estos perfiles se les requiere una experiencia mínima de 5 años ejerciendo funciones similares.
- **APTITUDES**
 - Los requisitos básicos para estos especialistas son una alta orientación al paciente, capacidad analítica y estratégica, orientación a resultados y gestión de equipos.
- **RETRIBUCIÓN**
 - Un profesional de este tipo percibe un salario de entre 40.000 y 50.000 euros brutos anuales.
- **DEMANDANTES**
 - Actualmente, los principales demandantes de este perfil son Mutualidades y Centros Multiespecialidad.

EL + COTIZADO EN EL ÁREA MÉDICA: MÉDICO ESPECIALISTA EN GINECOLOGÍA Y OBSTETRICIA

Una de las especialidades que más se cotizan hoy en día en el mercado de trabajo español es el **médico especialista en Ginecología y Obstetricia**.

Las funciones principales de este especialista son la atención hospitalaria y ambulatoria de pacientes así como una labor asistencial en relación directa con el paciente y sus necesidades de salud en las distintas áreas: medicina materno-fetal, obstetricia, ginecología general, ginecología oncológica, ginecología endocrinológica y reproducción humana. Importante también es su labor como ejecutor de acciones de promoción, prevención, recuperación, rehabilitación y educación para la salud.

Las características que debe aglutinar este especialista según **Adecco Medical & Science** son:

- **FORMACIÓN**
 - Titulación universitaria en Medicina.
 - Especialidad vía M.I.R.
 - Homologación del título/especialidad.
 - Permiso de trabajo (en el caso de profesionales extranjeros).
 - Carnet de colegiado.
- **EXPERIENCIA**
 - Se requiere experiencia previa en reproducción.
- **APTITUDES**
 - Alta orientación al paciente, empatía.
 - Capacidad de resolución de conflictos.
 - Tolerancia a la frustración.
 - Visión analítica.
- **RETRIBUCIÓN**
 - La banda salarial para estos profesionales sanitarios oscila entre 60.000 y 70.000 euros brutos por año.
- **DEMANDANTES**
 - Los principales demandantes de estos especialistas son grupos hospitalarios privados y centros sanitarios también de gestión privada.



EL + BUSCADO EN EL ÁREA CIENTÍFICA: PERFILES DE REGULATORY AFFAIRS

Los **perfiles vinculados a las áreas de Regulatory Affairs** han sido los más demandados durante este último año y parece que la tendencia se repetirá en 2015, según la consultora **Adecco Medical & Science**. Se trata de un departamento cuyo objetivo principal es asegurar el adecuado cumplimiento de la normativa aplicable a la actividad de la compañía.

A nivel interno esta figura tiene una alta visibilidad con diferentes departamentos – Calidad, Ventas, Departamento Médico, Marketing y Producción-. A nivel externo, toma contacto con las diferentes agencias reguladoras, tanto en el ámbito nacional como en el europeo.

Los mandos intermedios y directivos del área de Regulatory se responsabilizan de la elaboración de las diferentes estrategias de registros aplicables a la compañía a nivel global. Las posiciones técnicas asumen las funciones de elaboración y actualización de los dossiers de los medicamentos, en contacto directo con las agencias reguladoras.

Los requisitos que debe reunir este perfil son:

- **FORMACIÓN**
 - Titulación universitaria superior en Ciencias de la Salud, preferiblemente en Farmacia.
 - Master en Registros.
 - Imprescindible alto nivel de inglés.
- **EXPERIENCIA**
 - Se requiere experiencia previa en asuntos regulatorios. En el caso de los perfiles junior, suelen incorporarse en dichas posiciones como Beca tras cursar el Master de especialización.
- **APTITUDES**
 - Debido a las tareas asignadas a estos perfiles, las principales competencias requeridas son capacidad de organización, habilidades comunicativas y trabajo en equipo.
- **RETRIBUCIÓN**
 - Para las posiciones técnicas, el salario se fija a partir de los 25.000 euros brutos anuales mientras que para los mandos intermedios éste asciende hasta los 50.000 euros por año (siempre en bruto).
- **DEMANDANTES**
 - Los principales demandantes de este perfil son las empresas de la industria farmacéutica.

EL + COTIZADO EN EL ÁREA CIENTÍFICA: KAM HOSPITALARIO

La especialización de la industria farmacéutica se transfiere a todos los profesionales que encontramos en la misma. El área comercial de las compañías farmacéuticas también plasma esta especialización, dirigiendo su actividad a los principales decisores, consiguiendo así una mayor efectividad.

Es por ello que **Adecco Medical & Science** cataloga al **Key Account Manager Hospitalario** como la figura de referencia de especialización en un área médica y/o producto concreto, cuya misión es introducir el producto a nivel hospitalario. Lo que convierte a este profesional en el perfil más cotizado del ámbito científico.

Esta figura se responsabiliza de la elaboración del Plan Estratégico del Producto a nivel local, teniendo previamente identificados a los principales decisores a nivel hospitalario, para conseguir un adecuado posicionamiento del producto. Junto con esta actividad puramente estratégica, el KAM Hospitalario toma contacto directo con los principales decisores y el Key Opinion Leader, participando activamente en los procesos de licitación.

Las características que debe aglutinar este especialista son:

- **FORMACIÓN**
 - Titulación universitaria superior en Ciencias de la Salud, preferiblemente en Farmacia.
 - Formación complementaria: MBA.
- **EXPERIENCIA**
 - Se requiere amplia experiencia en el desarrollo de funciones comerciales y de marketing, con una alta especialización a nivel técnico sobre el producto.
- **APTITUDES**
 - Capacidad de negociación y visión estratégica.
 - Capacidad crítica.
- **RETRIBUCIÓN**
 - La retribución de estas posiciones gira en torno a los 80.000 euros brutos anuales.
- **DEMANDANTES**
 - Los principales demandantes de este perfil son las empresas de la industria farmacéutica.

EL + BUSCADO: ANALISTA DE INVERSIONES

Tanto las sociedades de valores como las empresas de asesoramiento financiero (EAFI's) están buscando incorporar a sus plantillas de manera inmediata **analistas de inversiones**. Estos perfiles se encargan de analizar los mercados financieros y localizar los activos susceptibles de inversión.

La figura del analista de inversiones además se encarga de otras funciones como la implementación de diversas estrategias de inversión para aplicar a las carteras de clientes, mantener un conocimiento profundo diario de los mercados financieros así como de los productos de gestión de cartera (renta variable, renta fija, fondos de inversión, derivados, etc.), análisis de los resultados de rendimiento de las carteras y su evolución y su posterior comunicación a clientes y gestores.

Además es la persona encargada de desarrollar relaciones profesionales con los diferentes proveedores del mercado financiero (bancos, gestoras, sociedades de inversión, etc.) y quien debe supervisar todo el proceso de ejecución en cada una de las actuaciones de las carteras de clientes.

Las características que debe reunir un Analista de Inversiones, según **Adecco Finance & Legal** son:

- **FORMACIÓN**
 - Titulados superiores.
 - Conocimiento técnico y experiencia en gestión de carteras institucionales y de clientes, *trading* en renta fija, gestión de divisas, mercado monetario y productos estructurados.
 - Usuario avanzado de la red Bloomberg.
 - Nivel medio de inglés.
- **EXPERIENCIA**
 - Se requiere una experiencia mínima de 3 años en puestos similares.
- **APTITUDES**
 - Capacidad de análisis.
 - Tolerancia al estrés.
 - Dinamismo y adaptabilidad.
 - Capacidad de aprendizaje.
 - Trabajo en equipo.
 - Orientación al cliente.
- **RETRIBUCIÓN**
 - Los analistas de inversiones tienen una horquilla salarial de 35.000 a 40.000 euros brutos anuales.
- **DEMANDANTES**
 - En general, estos perfiles son demandados por sociedades de valores y empresas de asesoramiento financiero.

EL + COTIZADO: CONTROLLER FINANCIERO

Para la consultora **Adecco Finance & Legal**, el perfil más cotizado de cara al próximo año será el **Controller Financiero**, una posición de gran importancia dentro de una organización por tratarse de la figura que se encarga del control de la gestión de la empresa.

Este profesional es el responsable del control interno de la gestión económica y financiera de la compañía, se encarga de la elaboración de los presupuestos de la empresa y análisis de sus desviaciones así como la elaboración del *forecast*.

También le corresponde al controller el análisis de la información financiera y la elaboración de los informes de *reporting* para la Dirección Financiera.

Las características que debe reunir este perfil son:

- **FORMACIÓN**
 - Formación universitaria. Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas, Económicas, Ciencias Empresariales o similares.
 - Formación Complementaria: Se valorará positivamente disponer de un postgrado en finanzas.
 - Manejo de ERP y hojas de cálculo (nivel avanzado de Excel).
 - Imprescindible nivel alto de inglés.
- **EXPERIENCIA**
 - Experiencia consolidada de al menos 5 años en puestos similares.
- **APTITUDES**
 - Orientación a resultados.
 - Dinamismo.
 - Trabajo en equipo.
 - Capacidad de análisis.
- **RETRIBUCIÓN**
 - La retribución de este tipo de perfiles con una experiencia consolidada ronda los 45.000 euros brutos anuales de salario.
- **DEMANDANTES**
 - En general, son demandados por empresas multinacionales o con estructuras matriciales complejas (filiales y líneas de negocio).



EL + BUSCADO EN EL ÁREA DE VENTAS: KEY ACCOUNT MANAGER SECTOR IT & TELCO

En los últimos años, dentro del mercado IT surge la necesidad de incorporar nuevos perfiles en el área de ventas, capacitados para realizar una venta consultiva orientada tanto a productos como a servicios. Por ello, **Adecco Sales & Marketing** considera que el perfil comercial más buscado en 2015 será el **Key Account Manager para el sector IT & TELCO**.

Se trata de profesionales que cuentan con experiencia tanto en el desarrollo como en la captación de grandes cuentas. De ellos se valora su capacidad para manejarse en entornos complejos, cambiantes y dinámicos, que tengan experiencia en *cross-selling* y en búsqueda de Partners con el objetivo de convertirse en un proveedor global que aporte soluciones *ad-hoc* para el cliente.

Entre sus funciones está la captación, seguimiento y desarrollo de grandes cuentas tanto nacionales como internacionales; la concertación de visitas; detección de necesidades comerciales; presentaciones, negociación y cierre de acuerdos marco; la confección de ofertas y el desarrollo de la política de *pricing* en colaboración con el departamento de Business.

También es la persona que debe resolver incidencias del cliente, controlar el proceso de ventas y dar reportes periódicos.

Un Key Account Manager debe reunir las siguientes características cuando opera en el sector IT:

- **FORMACIÓN**
 - Ingeniería Superior en Telecomunicaciones, ADE, Económicas o similar.

- Valorable Master en Business Administration (MBA) o en Comercio y Marketing.
- Nivel muy alto de inglés.
- **EXPERIENCIA**
 - Se requiere un mínimo de 3 años de experiencia en venta en empresas del sector IT.
 - Experiencia con Grandes Cuentas y compañías multinacionales.
 - Con inquietudes tecnológicas y habilidades informáticas.
 - Conocimientos y/o experiencia en Marketing, posicionamiento de marca.
- **APTITUDES**
 - Se busca un perfil comercial con gran capacidad de comunicación, negociación, resolución de conflictos, gestión del cambio, visión de negocio y capacidad de planificación a corto, medio y largo plazo.
 - Acostumbrado a la gestión de grandes cuentas y a la comunicación con altos cargos.
 - Se suele demandar un perfil versátil y flexible que cuente tanto con experiencia en el área de desarrollo como en captación y prospección.
 - Se valora experiencia internacional y capacidad de adaptación a entornos dinámicos y cambiantes.
- **RETRIBUCIÓN**
 - Su salario estaría entre los 40.000 y 60.000 euros brutos anuales como sueldo base más un porcentaje de variable y beneficios sociales.
- **DEMANDANTES**
 - Las empresas que solicitan esta tipología de perfil pertenecen al área tecnológica. Por lo que encontramos compañías de informática y telecomunicaciones.

EL + COTIZADO EN EL ÁREA DE VENTAS: SALES MANAGER CLOUD SERVICES

De un tiempo a esta parte, dentro del mercado de las telecomunicaciones surge la necesidad de encontrar nuevas soluciones que aporten a los clientes potenciales mayor versatilidad y adaptación a sus necesidades más allá de las clásicas.

Dentro de un entorno como éste, sumamente competitivo, aparecen en estos últimos tiempos las soluciones *cloud* o servicios en la nube. Soluciones que ofrecen la posibilidad de acceder a gran número de aplicaciones y herramientas alojadas en distintos servidores en la red. Estos servicios ofrecen mayor accesibilidad, un menor coste asociado y mayor versatilidad a los usuarios finales.

En este entorno de crecimiento aparece asociada la figura del **Sales Manager Cloud Services** como profesional especializado en la venta de este tipo de novedosas soluciones y se convierte, según **Adecco Sales & Marketing**, en el perfil más cotizado del área de ventas. Este manager aporta un valor añadido a la compañía pues aumenta su porfolio de cara a los clientes y así necesita un auténtico especialista para comercializarlos.

Sus principales funciones pasan por la identificación de cuentas clave a las que contactará y con las que mantendrá la interlocución al más alto nivel, negociación y cierre de grandes acuerdos, construcción de herramientas de marketing propias de su actividad y seguimiento y fidelización de las cuentas.

Los requisitos que se le solicitan a este perfil son:

FORMACIÓN

- Ingeniería superior de Telecomunicaciones, ADE, Económicas o similares.
- Conocimiento de las soluciones *cloud* complejas.
- Nivel muy alto de inglés.

EXPERIENCIA

- Se requiere experiencia en ventas de este tipo de soluciones de al menos 3 años. Trabajando con grandes empresas y con amplio conocimiento de los sectores objetivo y de su cadena de valor.
- Con sólido prestigio y amplio conocimiento de los interlocutores.

- Con inquietudes tecnológicas y habilidades informáticas.
- **APTITUDES**
 - Autonomía, pro-actividad y dinamismo.
 - Capacidad de análisis.
 - Organización.
 - Orientado a objetivos.
- **RETRIBUCIÓN**
 - Su salario estaría entre los 50.000 y 60.000 euros brutos anuales más un porcentaje de variable en función de los objetivos.
- **DEMANDANTES**
 - Principalmente son las empresas del sector tecnológico (telecomunicaciones) quienes más solicitan estos perfiles.



EL + BUSCADO EN MARKETING: ONLINE MARKETING MANAGER

Actualmente, los medios digitales dominan nuestro entorno y permiten a los consumidores de todo el mundo acceder a la información deseada en cualquier momento y ubicación. A través de ellos, satisfacemos necesidades de entretenimiento, información, y –en el caso de las empresas- se exponen a lo que la opinión pública manifiesta sobre sus marcas. Los consumidores quieren marcas en las que puedan confiar, empresas que los conozcan, comunicaciones personalizadas y relevantes así como ofertas diseñadas a la medida de sus necesidades y preferencias.

Conscientes de la realidad actual, todas las organizaciones apuestan fuertemente por figuras de marketing digital, capaces de dar a conocer de forma global su negocio y, más importante aún, encargados de gestionar su reputación online y expandir su marca.

En el escalafón más alto de la vertiente digital se sitúa la figura del **Online Marketing Manager**, que será el perfil más demandado en el área del marketing, según la consultora **Adecco Sales & Marketing**.

Entre sus responsabilidades se encuentran la gestión estratégica del presupuesto online de la compañía; su estrategia digital a través de todos los canales –publicidad gráfica, seminarios y campañas de *emailing*- apoyándose y coordinándose con otros departamentos para alinearse con los objetivos del negocio; la creación de contenidos Web y el seguimiento de la reputación de la marca; la creación y desarrollo de las estrategias de medios de comunicación social, de todas las redes sociales y la estrategia de CRM; webmastering; reporting y definición de indicadores.

Las características comunes que organizaciones distintas demandan a este perfil son:

- **FORMACIÓN**
 - Titulación universitaria en las ramas de Administración y Dirección de Empresas, Economía, Marketing o afines.
 - Se requiere contar con conocimientos sólidos en SEO, SEM, retargeting, programas de afiliación y desarrollo de contenidos.
- **EXPERIENCIA**
 - Experiencia de 3 a 5 años en la implementación de estrategias de marketing digital.
 - Experiencia en entorno social y desarrollo de contenidos.
 - Experiencia en trabajar análisis, métricas y ROI.
- **APTITUDES**
 - Capacidad de planificación y organización.
 - Orientación al detalle y capacidad analítica.

- Buenas habilidades de escritura y edición así como gusto por la edición audiovisual.
- Pasión por el entorno digital y la tecnología.
- Perspectiva altamente metódica en la arquitectura de la información y gestión de proyectos.
- Habilidades de negociación.
- Responsabilidad fiscal.
- Visión estratégica y razonamiento numérico.

• RETRIBUCIÓN

- En una experiencia de 3 a 5 años, estos perfiles se mueven en una banda salarial de 35.000 a 45.000 euros brutos anuales, que pueden alcanzar los 80.000 en función del negocio, la localización, el porfolio de marca/s y el volumen de ventas que se gestione con independencia del canal off line.

• DEMANDANTES

- Hasta ahora han sido principalmente las empresas dedicadas al mundo del marketing y la comunicación (FMCG, agencias, empresas tecnológicas...) quienes demandaban este tipo de perfil. Sin embargo, hoy se está extendido a todas aquellas compañías que gestionan a través del canal on line su presencia y/o venta de producto o servicio.

EL + COTIZADO EN MARKETING: SHOPPER MARKETING MANAGER

En lo que a marketing en el punto de venta se refiere, la innovación a la hora de captar adeptos juega también un papel importante. Motivo por el cual, la nueva corriente que toman las grandes organizaciones es apostar por un marketing enfocado al comprador general y no sólo a los consumidores. Esto no es casual pues el 70% de las compras se continúa decidiendo en el punto de venta, donde el posible comprador se convierte en el protagonista de la experiencia de adquisición del producto.

Fruto de esta estrategia surge la figura del **Shopper Marketing Manager**, una posición caracterizada por una marcada tendencia analítica, capaz de reinventar la experiencia de compra, y que será el perfil más cotizado en 2015 para **Adecco Sales & Marketing**.

Las funciones de este profesional pasan por definir e implementar – junto con la dirección comercial- la estrategia de cada categoría (investigación de mercados, presentaciones y lanzamientos a clientes) del canal; analizar y segmentar el mercado estableciendo acciones de *benchmarking* (perseguir la mejora continua con *best practices* promocionales de cara a la optimización de los lineales); gestión de proveedores; coordinar y controlar el material PLV corporativo y gestionar el presupuesto asignado.

A un Shopper Marketing Manager se le demandan los siguientes requisitos:

• FORMACIÓN

- Se requiere titulación universitaria en las ramas de Administración y Dirección de Empresas, Economía, Marketing o afines.

• EXPERIENCIA

- Experiencia mínima de 3 años realizando funciones como shopper marketing en compañías FMCG y/o anteriormente con funciones de marketing estratégico y/o trade marketing.

• APTITUDES

- Análisis y negociación.
- Alta orientación al cliente.
- Visión de negocio.
- Habilidades de interlocución y alta adaptación a entornos cambiantes.
- Conocimiento de Gran Consumo.

• RETRIBUCIÓN

- El salario medio de un Shopper Marketing Manager se sitúa en un rango entre los 50.000 y 60.000 euros brutos anuales, con una experiencia de 3 a 5 años.
- Esta banda salarial puede oscilar entre los 90.000 a 100.000 euros cuando la experiencia es superior a 7 años y se cuenta con previo "expertise" en marketing estratégico.

- **DEMANDANTES**

- El enfoque al consumidor y el análisis de su decisión de compra es clave en el sector Gran Consumo y creciente en sectores donde la experiencia en el punto de venta determina el comportamiento del shopper. Estas son las empresas que más están demandando estas posiciones en la actualidad.



Engineering & Technical

EL + BUSCADO: INGENIERO DE MEJORA DE PROCESOS

Para la consultora **Adecco Engineering & Technical** este año el **Ingeniero de Mejora de procesos** se convertirá en un perfil de alta relevancia debido al interés de las fábricas por modernizar y parametrizar todas las acciones de una planta de producción, aplicando herramientas novedosas que permitan optimizar costes y tiempos en los procesos.

El candidato más buscado debe ser capaz de aplicar métodos de mejora continua en una planta de producción. Sus actividades principales se centran en el análisis de los procesos de fabricación para la estandarización del trabajo, la creación y modificación de hojas de ruta, equilibrado de tareas y balanceo de operaciones para gestionar los indicadores de la planta.

El objetivo de sus funciones es conseguir aumentar los ratios de productividad, capacidad y reducción de recursos, costes y tiempo, además de diseñar procesos productivos para la obtención final de los objetivos de la empresa.

Las siguientes características son las más requeridas para esta posición:

- **FORMACIÓN**

- Ingeniería Superior Industrial.
- Formación en Lean Manufacturing.
- Conocimiento de inglés fluido.

- **EXPERIENCIA**

- Mínima de 3 a 5 años.

- **APTITUDES**

- Trabajo en equipo.
- Capacidad de aprendizaje e innovación.
- Competencias comunicativas.
- Solución de problemas.

- **RETRIBUCIÓN**

- El sueldo de estos especialistas abarca una horquilla salarial de entre 40.000 y 45.000 euros brutos anuales.

- **DEMANDANTES**

- Son principalmente las plantas de producción y/o fabricantes quienes más solicitan estos perfiles.

EL + COTIZADO: RESPONSABLE DE PRODUCCIÓN

En tiempos de ajustes económicos, para las empresas es vital optimizar el trabajo en sus plantas: tiempos, recursos y reducción de costes. Y para conseguir estos objetivos se vuelve fundamental contar con un **Responsable de Producción**, figura que para **Adecco Engineering & Technical** se convertirá en la más cotizada del mercado en este sector.



UTILIZA LOS **HASHTAGS**

#Los+Buscados

SÍGUENOS EN @Adecco_prensa 

La misión de esta figura consiste en asegurar y mejorar la eficiencia y flexibilidad productiva mediante el liderazgo del equipo humano así como la creación e implantación de políticas, estrategias y planes de mejora en el área de producción y almacén de fábrica.

Este perfil se encarga también de supervisar y coordinar las actividades de producción y recursos de la empresa, siguiendo los planes establecidos para garantizar un perfecto desarrollo de la actividad diaria.

Los Responsables de Producción deben reunir los siguientes requisitos:

- **FORMACIÓN**
 - Ingeniería Superior Industrial.
 - Conocimiento de inglés fluido.
- **EXPERIENCIA**
 - Se requiere experiencia de 3 a 5 años en la gestión de producción o servicios técnicos.
- **APTITUDES**
 - Capacidad de management.
 - Dirección de equipos.
 - Habilidades comunicativas.
- **RETRIBUCIÓN**
 - Su banda salarial abarca los 55.000 – 70.000 euros brutos al año.
- **DEMANDANTES**
 - Las principales empresas que están solicitando este perfil de cara a 2015 son plantas de producción de distintos tipos de fabricantes.



Information Technology

EL + BUSCADO: SENIOR MOBILE DEVELOPER

Nos encontramos en un momento en el que las nuevas tecnologías nos envuelven, inundan nuestro día a día y la inmediatez en el acceso a la información se da por sentado. Gracias a Internet la visibilidad de las organizaciones crece de manera exponencial y, si hace unos años el foco se dirigía a contar con plataformas web en las que las empresas apoyaban su presencia en los medios, definían su negocio y potenciaban su imagen, actualmente son cada vez más las organizaciones que optan por multiplicar esta difusión mediante las aplicaciones dirigidas a dispositivos móviles y tablets.

Este hecho promueve cambios estructurales en las áreas técnicas, creando o ampliando sus departamentos de movilidad. En este sentido, para la consultora **Adecco Information Technology**, el perfil más demandado este año en esta área será el **Senior Mobile Developer con alto dominio de inglés**.

Estos profesionales se encargan de traducir técnicamente las necesidades del mercado y el negocio a sus aplicaciones; de dirigir los equipos de desarrollo definiendo procedimientos y creando las arquitecturas y se encargan de dirigir y ayudar a los miembros del equipo en el análisis y el desarrollo de las aplicaciones.

Además, es cada vez más frecuente en organizaciones jóvenes que buscan optimizar sus recursos, la presencia de figuras transversales para el puesto que nos ocupa. Esto se traduce en la creación de puestos de gestión que se sumerjan en el área técnica en contacto con el código y el desarrollo.

Estos especialistas requieren las siguientes características:



- **FORMACIÓN**
 - Ingenierías Técnicas y/o Superiores en Informática.
- **EXPERIENCIA**
 - Se requiere una experiencia mínima de 3 años desempeñando tareas similares.
- **APTITUDES**
 - Habilidades técnicas.
 - Capacidad de diseño y creación de arquitecturas.
 - Organización y autonomía.
- **RETRIBUCIÓN**
 - Un profesional de este tipo percibe entre 35.000 y 40.000 euros brutos anuales.
- **DEMANDANTES**
 - Los demandantes de estos perfiles son empresas intersectoriales, aunque es importante el auge que se está dando en empresas tecnológicas.

EL + COTIZADO: RESPONSABLE DE I + D

Son cada vez más las empresas que encuentran en la combinación negocio-tecnología un arma de eficacia y optimización. Los departamentos de informática que antaño se definían funcionalmente como departamentos de soporte están siendo sustituidos por equipos que se implican y participan directamente en la estrategia de las compañías, traduciendo las necesidades del negocio en adaptaciones técnicas que les permitan acelerar la consecución de sus objetivos.

En este sentido, es importante ubicar y contar con **Directores de I+D** que definan e implanten esta transformación tecnológica en la que el proceso de innovación es vital para competir en un mercado cada vez más agresivo.

Las características que debe aglutinar un Responsable de I+D, según **Adecco IT**, son:

- **FORMACIÓN**
 - Titulación universitaria Superior en Informática, complementada con certificaciones.
- **EXPERIENCIA**
 - Experiencia mínima de 10 años en el área de Tecnología y mínimo 3 de estos años liderando equipos tecnológicos.
 - Muy valorable experiencia en el mismo sector de la empresa demandante.
- **APTITUDES**
 - Liderazgo.
 - Dotes de comunicación.
 - Toma de decisiones.
 - Enfoque a resultados.
- **RETRIBUCIÓN**
 - Bandas salariales superiores a los 60.000 euros brutos por año.
- **DEMANDANTES**
 - Este perfil es demandado por multinacionales o grandes empresas que manejan sistemas informáticos de gran tamaño.



UTILIZA LOS **HASHTAGS**

#Los+Buscados

SÍGUENOS EN @Adecco_prensa 



Professional

EL + BUSCADO EN RETAIL: AREA MANAGER NACIONAL/INTERNACIONAL

El pasado 2014 trajo consigo el mejor dato para la industria del retail desde el año 2007. Los signos de recuperación en el consumo y la fuerte expansión internacional que tuvieron las marcas españolas durante la crisis (actualmente cinco marcas españolas se encuentran en el *top ten* de “retailers” europeos) hace que la figura del coordinador regional gane peso en el futuro.

Ante este panorama, muchas marcas prevén aperturas de nuevos puntos de venta en los próximos cinco años. Por ello, **Adecco Professional Retail** prevé que el perfil más demandado en esta área sea el **Area Manager**.

Este perfil debe reunir los siguientes requisitos:

- **FORMACIÓN**
 - La formación habitual demandada para este tipo de posiciones es de Diplomatura o Licenciatura, con un importante componente comercial.
- **EXPERIENCIA**
 - Para este tipo de puestos suele requerirse una sólida experiencia previa como director/a de tienda.
- **APTITUDES**
 - Los requisitos básicos para estos especialistas son la capacidad de toma de decisiones, dotes de liderazgo, focalizado a la acción y resultados y con capacidad de priorizar.
- **RETRIBUCIÓN**
 - Un profesional de este tipo percibe un salario bruto superior a 40.000 euros anuales.
- **DEMANDANTES**
 - Esta es una posición muy recurrente en las principales cadenas de retail que cuentan con una importante dispersión geográfica y un número superior a los diez puntos de venta.
 - Las compañías con un sólido modelo de franquicia, sea del sector que sea, también demandan mucho esta figura.

EL + COTIZADO EN RETAIL: RETAIL MANAGER

Las oportunidades que ofrecen las constantes aperturas de mercados emergentes y la entrada de nuevas marcas extranjeras en el mercado español hacen que cada vez más este perfil necesite de una mayor preparación y visión internacional.

El **Retail Manager** es la persona que, reportando al Director General, se responsabiliza de la estrategia comercial y de expansión a seguir en el punto de venta. Tiene una gran influencia en la selección de productos y trabaja cada vez más con equipos dedicados al merchandising y a la imagen.

Las características que debe aglutinar este puesto son:

- **FORMACIÓN**
 - Se prefiere Licenciatura, siendo muy favorable un postgrado en dirección de empresas.
 - Alto nivel de inglés.
 - Cada vez se valora más la aportación de un tercer idioma como el francés, el chino o el ruso.





UTILIZA LOS **HASHTAGS**

#Los+Buscados

SÍGUENOS EN @Adecco_prensa 

- **EXPERIENCIA**
 - La experiencia previa pasa por haber tenido un desarrollo previo en funciones de director regional o *district manager*.
- **APTITUDES**
 - Amplio conocimiento de la gestión de puntos de venta y de las zonas comerciales del mercado que va a dirigir.
- **RETRIBUCIÓN**
 - Un profesional de este tipo puede estar entre los 60.000 a los 100.000 euros brutos anuales de retribución.
- **DEMANDANTES**
 - Aunque era una posición que históricamente había sido demandada por las principales cadenas de retail, ahora cada vez es más frecuente ver cómo compañías que por tradición han distribuido sus productos a través de grandes superficies, crean su propia red de puntos de venta aumentando así la demanda de profesionales de este campo.



EL + BUSCADO EN LOGÍSTICA: RESPONSABLE COMERCIAL CON INGLÉS

Para la consultora **Adecco Professional Logística**, el perfil que más solicitarán las empresas vinculadas a esta línea de negocio en 2015 será el **Responsable Comercial con inglés**.

Con esta figura se trata de reforzar la fuerza de ventas en grandes corporaciones logísticas debido, en gran medida, a las previsiones positivas de reactivación del sector. Por tanto, se buscan profesionales que puedan aportar experiencia en la venta de servicios logísticos con carácter internacional en cualquier modalidad de transporte (aéreo, marítimo o terrestre) y con un fuerte conocimiento de la operativa de este tipo de negocio.

La persona ideal es aquella que venga de grandes operadores logísticos, conozca desde dentro (operativa) las características de este mercado y al mismo tiempo tenga un perfil altamente comercial para llevar a cabo el desarrollo de negocio esperado.

Entre las funciones de este tipo de posiciones destacan la búsqueda de clientes potenciales, la coordinación de visitas, el asesoramiento logístico en operaciones de transporte, la atención de las cuentas de la compañía, la fidelización de clientes y la supervisión de todo el circuito de los pedidos desde la salida hasta la entrega de la mercancía.

Por todo ello, este perfil debe reunir los siguientes requisitos:

- **FORMACIÓN**
 - Formación universitaria (Ingeniería, Licenciatura o Diplomatura).
 - Formación especializada en el sector logístico.
 - Imprescindible dominio de inglés.
- **EXPERIENCIA**
 - Se requiere una experiencia mínima de 5 años en puestos similares.
- **APTITUDES**
 - Proactividad.
 - Capacidad organizativa.
 - Orientación al cliente.
 - Grandes dotes de negociación y tolerancia al estrés.





UTILIZA LOS **HASHTAGS**

#Los+Buscados

SÍGUENOS EN @Adecco_prensa 

- **RETRIBUCIÓN**
 - El salario de estos especialistas abarca una horquilla de entre 35.000 y 40.000 euros brutos anuales fijos más un porcentaje en variable.
- **DEMANDANTES**
 - Actualmente, los principales demandantes de este perfil son operadores logísticos de pequeño y gran tamaño.

EL + COTIZADO EN LOGÍSTICA: RESPONSABLE DE OPERACIONES

Para el sector de la logística y el transporte en este 2015 se prevé como perfil más cotizado el de **Director o Responsable de Operaciones**, según las estimaciones de la consultora **Adecco Professional Logística**.

A día de hoy el sector logístico es uno de los que más proyección y mayores cambios está viviendo en estos últimos cinco años. Se trata de un sector que desea incorporar innovaciones tecnológicas y nuevas metodologías que permitan optimizar todos sus procesos. Es por ello que ha habido un crecimiento exponencial de la demanda de perfiles altamente operacionales y adaptados a los tiempos actuales.

Este responsable debe ser capaz de definir la política de transporte de la compañía y supervisar las actuaciones logísticas así como implementar las acciones de mejora necesarias de manera coordinada con otras funciones (por ejemplo, entre las sedes de producción y/o almacenaje propias o de los clientes).

Las características que debe aglutinar un Responsable de Operaciones Logístico son:

- **FORMACIÓN**
 - Formación universitaria superior complementada con un tercer ciclo en Logística.
- **EXPERIENCIA**
 - Experiencia mínima de 5 años.
- **APTITUDES**
 - Planificación y organización.
 - Solución de problemas.
 - Trabajo en equipo y gestión de personas.
 - Orientación al cliente.
 - Tolerancia al estrés.
- **RETRIBUCIÓN**
 - El salario de estos profesionales abarca una horquilla de entre 50.000 y 70.000 euros brutos anuales fijos más un porcentaje en variable.
- **DEMANDANTES**
 - Operadores logísticos de pequeño y gran tamaño.
 - Clientes finales con plataformas logísticas.



EL + BUSCADO EN CORPORATE: HR BUSINESS PARTNER

Los cambios en el mercado laboral y la situación económica que hemos vivido durante estos últimos años hacen que los Recursos Humanos de las empresas estén cada vez más orientados al negocio, desde una visión global e integradora, en línea con las necesidades reales de las compañías y de las personas que las componen.



Compañías multinacionales, con grandes estructuras y diversas líneas de negocio conforman el escenario donde nace la figura del **HR Business Partner**, el perfil que será más demandando según **Adecco Professional en el área del Corporate**.

Es este un perfil generalista que surge para ayudar a alinear las necesidades del negocio con la gestión de los Recursos Humanos. Además, es la persona encargada de implementar de la forma más efectiva posible las mejores prácticas en el área de selección, formación y desarrollo, lanzadas a nivel global en una compañía y adaptadas al máximo a las particularidades operativas de cada unidad de negocio.

Por todo ello, este perfil debe reunir los siguientes requisitos:

- **FORMACIÓN**
 - Licenciatura en Psicología, Derecho o Diplomatura en Relaciones Laborales y afines.
 - Es prácticamente indispensable contar con una formación de postgrado especializada en Recursos Humanos generalista.
 - Imprescindible nivel alto de inglés. Es frecuente que estas compañías sean multinacionales por lo que es necesario manejar esta lengua.
- **EXPERIENCIA**
 - Se requiere una experiencia mínima de 4 años en puestos similares.
- **APTITUDES**
 - Capacidad de gestión e implementación de proyectos de RR.HH.
 - Excelente capacidad de comunicación, relación, empatía y orientación a las personas.
 - Vocación de servicio.
- **RETRIBUCIÓN**
 - Esta posición tiene una horquilla salarial de 40.000 a 55.000 euros brutos anuales más un variable orientado a la consecución de objetivos.
- **DEMANDANTES**
 - En general, son demandados por empresas multinacionales o con estructuras complejas, así como grupos empresariales con diferentes líneas de negocio.

EL + COTIZADO EN CORPORATE: DIRECTOR DE RECURSOS HUMANOS

Uno de los pilares esenciales para el crecimiento y posicionamiento de una empresa se basa, no sólo en la estrategia empresarial, sino en contar con el capital humano adecuado para afrontarlo. La figura clave para diseñar, priorizar y establecer las mejores políticas que logren un equipo integrado, comprometido, formado y totalmente alineado con los objetivos de la empresa es el **Director/a de Recursos Humanos**, el puesto más cotizado en 2015 para Corporate, según **Adecco Professional**.

Esta figura, miembro del Comité de Dirección empresarial, es la encargada de diseñar la estrategia global que se va a desarrollar en materias tan importantes como la búsqueda de talento y su retención, el sistema retributivo, los planes de carrera, y la sucesión y futuro desarrollo de las personas que componen la empresa.

Su dimensión abarca la globalidad de las estructuras corporativas y suele tener un equipo de trabajo encargado de implementar cada una de las acciones en las diferentes áreas, líneas de negocio o departamentos.

Las características que debe aglutinar la figura del Director de Recursos Humanos son:

- **FORMACIÓN**
 - Formación universitaria. Licenciatura en Psicología, Derecho o Diplomatura en Relaciones Laborales o similares.
 - Es indispensable contar con una formación de postgrado especializada en Recursos Humanos generalista.

- El uso del idioma depende del carácter multinacional o no de la empresa que contrata. Es muy frecuente que las compañías que demandan esta figura sean multinacionales, por lo que en estos casos es imprescindible tener un nivel de inglés muy alto.
- **EXPERIENCIA**
 - Se requiere experiencia de entre 8 y 10 años asumiendo funciones de esta responsabilidad.
- **APTITUDES**
 - Visión estratégica de Recursos Humanos.
 - Alta capacidad de gestión de proyectos a nivel global.
 - Capacidad para gestionar personas.
 - Excelente capacidad de comunicación, toma de decisiones, capacidad de negociación y orientación a las personas.
- **RETRIBUCIÓN**
 - Para compañías multinacionales con estructuras grandes, la horquilla salarial es de 70.000 a 100.000 euros brutos anuales más un variable en función de los objetivos.
- **DEMANDANTES**
 - La demanda de estos perfiles se sitúa en general en empresas multinacionales con equipos humanos grandes y estructuras complejas.

Sobre Adecco Professional

Adecco Professional es la Consultora de Selección especializada en búsqueda y reclutamiento de personal de apoyo cualificado, mandos intermedios y directivos del Grupo Adecco. Cuenta con más de 60 profesionales y 5 oficinas, Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia y Sevilla desde las que ofrece cobertura a todo el territorio nacional.

Las áreas de especialización de Adecco Professional son Comercial, Marketing, Digital, Finanzas, Supply Chain, Compras, Tecnología, Industria, Ingeniería, Medicina, Farmacia, Retail e Internacional. La selección se realiza a través de reclutamiento 3.0 y búsqueda directa, y el procedimiento contrasta la valía técnica y competencial de los candidatos, aportando así a los clientes el servicio más completo del mercado en evaluación de profesionales.

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

Luis Perdiguero /Patricia Herencias/Annaïs Paradela
Dpto. de Comunicación Adecco
Tlf: 91 432 56 30
luis.perdiguero@adecco.com
patricia.herencias@adecco.com
anaïs.paradela@adecco.com

Miriam Sarralde/Lorena Molinero/Ana Morell
Trescom Comunicación
Tlf: 91 411 58 68
miriam.sarralde@trescom.es
lorena.molinero@trescom.es
ana.morell@trescom.es