



XIII Informe Los + Buscados de Spring Professional 2018

SECTOR	EL + BUSCADO	EL + COTIZADO
TELCO	Ingeniero de Preventa de Soluciones Telco	Experto en Seguridad IT
IT	Fullstack Developer	Big Data Architect
Comercial	Key Account Manager	Export Area Manager
Marketing	Chief Digital Officer	Head of Programmatic Trader
Ingeniería	Ingeniero de Calidad	Plant Manager
Retail	Flagship Manager	District Manager
Logística	Technical Buyer	Director de Operaciones
Financiero	Controller de Gestión	Director financiero
Corporate	Director de Transformación	Director de Recursos Humanos
Legal	Abogado mercantilista y societario	Compliance Officer
Lifescience	Técnico de Cualificaciones y validaciones	Medical Scientific Liaison

Madrid, 2 de enero de 2018.- Arranca un nuevo año con las expectativas puestas en la creación de más y mejor empleo en lo que se refiere al mercado de trabajo. Si hasta ahora lo primordial ha sido el descenso en las tasas de paro, ahora es necesario poner el foco en la generación de empleo de calidad y con salarios competitivos.

Ante este panorama, [Spring Professional](#), la consultora de selección de mandos intermedios, medios y directivos del Grupo Adecco, presenta sus previsiones de empleo sobre cuáles serán los perfiles más demandados y los más cotizados del mercado de trabajo español en 2018, en su **XIII Informe Los + Buscados**.

Perfiles muy diferentes por su formación y especificidades pero con un denominador común: ser estratégicos para los sectores que los reclaman. Además, cada vez es más importante que estos nuevos profesionales tengan un *perfil multidisciplinar, con una gran polivalencia, capacidad analítica y orientación a resultados, así como una visión estratégica, proactividad y adaptación al cambio*, necesidades que están más presentes que nunca en las empresas debido al entorno tan cambiante en el que operan.

El conocimiento de otras lenguas ya es una condición prácticamente obligatoria para los perfiles más cualificados y más allá del dominio del inglés, **cada vez se valora más el conocimiento de una tercera lengua**.



Desde el lado empresarial, apostar por atraer y retener el mejor talento posible es uno de los principales deberes que las organizaciones deben cumplir de cara a este nuevo año. Y es que, en este sentido, el talento se ha convertido en la clave principal de la competitividad de las empresas. Con modelos de relaciones laborales cada vez más complejos: economías colaborativas, externalización de servicios, trabajo por proyectos, etc. saber no solo atraer, sino **retener y fidelizar el talento, es el centro de las principales políticas de recursos humanos hoy en día.**

Además, para 2018 las compañías no perderán de vista la necesidad de contar cada vez más con perfiles tecnológicos. Y es que el área **IT y TELCO** no para de expandirse y ofrecer nuevas oportunidades laborales, no siempre fáciles de cubrir para las empresas: desde la inteligencia artificial a las arquitecturas, el área de seguridad y el tratamiento de datos. Todas ellas seguirán siendo tendencia durante este 2018, ya que durante los últimos meses hemos vivido y comprobado que son críticas y esenciales para cualquier estrategia de negocio y tecnológica.

Y de la mano de estos perfiles, figuras vinculadas al **Marketing online** también serán fundamentales en los organigramas empresariales.

Igualmente, hoy en día, las compañías creen que es vital para su negocio generar bienes y servicios de alto valor añadido. El desarrollo económico de la sociedad actual dependerá en gran parte de la capacidad que ésta tenga de generar conocimientos científicos, tecnológicos e innovadores y de tener un **liderazgo empresarial en I+D+i**. Todo ello, respaldado por una clara estrategia comercial, financiera y corporativa que de soporte a esta misión.

Para conseguir este éxito, las empresas españolas están apostando ya y lo harán a lo largo de todo el presente año por la selección de figuras como las que encontramos en **Los + Buscados de Spring Professional 2018.**

SECTOR TELCO

El + Buscado: INGENIERO DE PREVENTA DE SOLUCIONES TELCO

Hoy en día, la tecnología está a la orden del día y cada vez tiene más repercusión en la economía de las empresas, que se van globalizando y digitalizando. Este avance se ve reflejado en la necesidad en el mercado laboral de perfiles que sean ingenieros con una potente base técnica y, a la vez, hayan desarrollado habilidades comerciales para el proceso de venta del producto específico.

Esta mezcla no es fácil de conseguir puesto que hay dos vertientes, personas que vienen de la rama técnica pero no tienen conocimientos de negocio o no les atrae la venta, o bien, personas que vienen de venta y les faltan conocimientos de la solución tecnológica. Por ello, los **Ingenieros de Preventa están tan bien valorados y solicitados y serán un perfil muy demandado en 2018.** Los requisitos para estos profesionales son:

- **Formación**
 - Se requiere disponer de una Ingeniería técnica o superior en Telecomunicaciones o Informática.
 - Conocimiento de diferentes idiomas.
 - Muy valorable disponer de certificaciones en protocolos específicos.
- **Experiencia**
 - Se valorará experiencia previa de 3 a 7 años en puestos similares.
 - Experiencia en Negociación y diseño de soluciones para clientes.



- Se requerirá experiencia en implantación de soluciones.
- o **Aptitudes**
 - Habilidades comerciales.
 - Problem Solver.
 - Gestión de clientes.
 - Comunicación y negociación.
 - Visión estratégica y de negocio.
 - Inquietud técnica y autodidacta.
- o **Retribución**
 - Estos perfiles reciben una retribución media de 45.000 euros brutos anuales más un porcentaje de variable, según su experiencia.
- o **Demandantes**
 - Principalmente son demandados por empresas integradoras, fabricantes y empresas especializadas en servicios.

El + Cotizado: EXPERTO EN SEGURIDAD IT Y DATOS DE LA INFORMACIÓN

En un mundo capaz de plegarse en tu bolsillo, la información que generamos puede pasar desapercibida para las personas usuarias, pero supone una pieza fundamental para las grandes compañías cuyas estrategias de negocio se están conformando alrededor de dicha información, dando lugar a un nuevo mercado en torno a él.

La protección de estos datos para evitar ser *hackeados*, así como la detección de vulnerabilidades en estos sistemas, han desembocado no sólo en la necesidad de que este perfil exista en las estructuras de las grandes y pequeñas compañías, sino que además sus incorporaciones son críticas.

Con los acontecimientos sucedidos a lo largo de 2017 hemos podido comprobar que un ataque de estas características, no sólo inunda nuestros medios de comunicación, sino que hace temblar los parques de las grandes ciudades financieras del mundo. Sin embargo, muy poco conocemos aún la dificultad que encierra la protección de un entorno cambiante y masivo como es el virtual.

Es por ello, que las personas **expertas en seguridad son perfiles que pese a la reciente tecnología que las conforman, son altamente demandadas y por tanto cotizadas.**

Desde Spring Professional consideramos en cambio que el auténtico **talento** de estos perfiles no solo reside en su experiencia profesional previa, sino en su **capacidad de anticipación ante los riesgos que están aún por sobrevenir a la sociedad**, creando así nuevas herramientas a la altura del nuevo ataque.

Los requisitos que deben cumplir estos perfiles son:

- o **Formación**
 - Se buscan graduados en Ingeniería Informática, Sistemas de la Información, Telecomunicaciones o similares.
 - Nivel alto y fluido de inglés.
 - Valorable el conocimiento de otros idiomas.
 - Formación complementaria muy valorable:



- Certificaciones CISCO, CCNA, CCNP, CISM, CISA, CISSP, ISO 27000, LSSICE, LOPD.
 - Guías de Seguridad de buenas prácticas de Inteco, CCN-CERT, NIST.
 - H. Ético / Auditoría Técnica: Black Box, Grey Box y White Box.
 - Tecnologías de correlación y SIEM,s.
 - Administración de IDS/IPS.
- **Experiencia**
 - Se valorará experiencia previa en:
 - Generación e implantación de políticas de seguridad de la Información.
 - Garantía de la seguridad y privacidad de los datos.
 - Supervisión y administración del control de acceso a la información.
 - Supervisión del cumplimiento normativo de la seguridad de la información.
- **Aptitudes**
 - Muy conectado a las tecnologías y a las tendencias que puedan suponer una repercusión en los entornos profesionales.
 - Gran capacidad imaginativa para crear nuevas soluciones para nuevos problemas.
 - Tolerancia al estrés.
- **Retribución**
 - La banda salarial de este tipo de perfiles se encuentra entre los 60.000-90.000 euros brutos anuales.
- **Demandantes**
 - Estos profesionales son altamente demandados, debido a que la ciberseguridad es un aspecto común a todas aquellas empresas que, independientemente del sector que procedan, tengan algún tipo de actividad en la red y/o generen datos o información de su actividad de negocio.

SECTOR IT

El + Buscado: FULLSTACK DEVELOPER

Este profesional es un programador con un perfil técnico muy completo que conoce bien tanto lo referente a *back-end* como lo referente a *front-end*.

Actualmente está siendo muy demandado porque este perfil **conoce un amplio abanico de tecnologías muy solicitadas y está preparado para asumir tareas de diferente índole**, siendo capaz de intervenir en todas las fases de desarrollo que componen un proyecto y así poder gestionarlo en su totalidad.

Además, al tratarse de un profesional tan **polivalente**, supone una optimización en cuanto a los costes y al rendimiento, ya que puede realizar el trabajo que anteriormente desempeñaban dos personas con un perfil diferenciado, uno especializado en *front-end* y otro en *back-end*.

Por este motivo, es un profesional muy deseado por las compañías, pero es muy complejo de encontrar. Actualmente, en Spring Professional nos encontramos con muchos candidatos que se autodenominan Fullstack pero normalmente tienen una mayor especialización en el lado del cliente o en el lado del servidor, por lo que se hace difícil encontrar personas que tengan un perfil potente en ambas partes.



Este conjunto de factores hace que los Fullstack se vayan a convertir en uno de los perfiles más demandados de 2018. Sus especificidades son:

- **Formación**
 - En este tipo de perfiles prima más el bagaje técnico que una titulación específica, ya que hoy en día hay amplia variedad de opciones en cuanto a formación para acceder a este puesto. Hemos observado que las formaciones más comunes son las Titulaciones Universitarias o los títulos de Formación Profesional de Grado Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web.
- **Experiencia**
 - Normalmente se trata de un programador senior que requiere dominar muchos campos, por lo que en general se solicita una experiencia previa de 3 a 5 años.
- **Aptitudes**
 - Saber desarrollar aplicaciones web:
 - Backend: experiencia en lenguajes de programación que den soporte al lado del servidor como pueden ser JAVA, PHP, .NET o Python, entre otros.
 - Frontend: experiencia y conocimiento en diferentes bases de datos como MySQL y SQL Server.
- **Retribución**
 - Un perfil fullstack con una experiencia profesional de entre 3 y 5 años se encuentra en una franja salarial de entre 33.000 y 38.000 euros brutos anuales.
- **Demandantes**
 - Cada vez son más las empresas que ven imprescindible contar con estos perfiles en sus plantillas. A día de hoy, casi cualquier empresa –independientemente de su sector de actividad- valora positivamente tener fullstacks con ellos, sobre todo aquellas que son punteras tecnológicamente. Podemos citar como ejemplos a Facebook, Twitter, Google, Instagram, etc.

El + Cotizado: BIG DATA ARCHITECT

Debido al auge e interés de las empresas por guiar sus negocios basados en el conocimiento, la información y los datos que ya poseen, se ve una clara orientación en la búsqueda de perfiles que sean capaces de explotar y sacar un valor de todos ellos para así poder tomar decisiones relevantes para la compañía.

En este sentido, un perfil que sea capaz de **crear un ecosistema de datos potente, efectivo y compacto** es esencial para poder sacar todo el partido a la inversión de las compañías en el área de datos: inversión en máquinas (tecnología) y talento especializado en datos (Data Scientist, Big Data Developer, Big Data Architect y Data Analyst).

Las principales funciones que acomete un Big Data Architect tienen que ver con la evolución de la plataforma de datos diseñando la arquitectura e impulsándola una vez creada; el desarrollo de soluciones de Advanced Analytics liderando el diseño y puesta en marcha de modelos predictivos basados en machine learning; el desarrollo del entorno Big Data mejorando su disponibilidad, rendimiento y escalabilidad de la plataforma; y liderar a nivel técnico el equipo de BI & AA.

Las características afines a este perfil son:



- **Formación**
 - Se buscan titulados en Ingeniería Informática, Telecomunicaciones o similares.
- **Experiencia**
 - Se requieren al menos 5 años de experiencia con responsabilidad directa sobre el diseño de soluciones Business Intelligence, Advanced Analytics y Big Data.
 - Amplia experiencia en desarrollo de software.
 - Conocimientos avanzados en:
 - Entornos Big Data: Apache Hadoop, Spark, HBase, Kafka, Impala y Hive.
 - Lenguajes de programación: Scala y Java.
 - BBDD relacionales: MySQL y PostgreSQL.
 - BBDD No relacionales: MongoDB y Cassandra.
 - Herramientas de tratamiento de datos: ETL (Kettle), Pentaho.
 - Entornos cloud: AWS.
- **Aptitudes**
 - Habilidad multitasking.
 - Trabajo en equipo.
 - Pasión por la tecnología.
 - Carácter innovador.
 - Comunicación.
- **Retribución**
 - La banda salarial de este tipo de perfiles se encuentra entre los 50.000-80.000 euros brutos anuales.
- **Demandantes**
 - Estos profesionales son demandados por empresas de áreas como Fintech, Banca y seguros, Telecomunicaciones, I+D, IoT o Retail.

SECTOR COMERCIAL

El + Buscado: KEY ACCOUNT MANAGER (KAM)

Actualmente, uno de los puestos más demandados a nivel nacional, pero también internacional, es sin duda, la figura del Key Account Manager. Esta figura tiene la responsabilidad de **gestionar las cuentas claves de la empresa**, es decir, aquellas que generan más del 70% de la facturación de la empresa o que **son consideradas estratégicas** por otros motivos como el posicionamiento o la imagen de marca.

El KAM es por tanto un rol clave en el crecimiento y desarrollo del negocio de una compañía, responsable de manejar las cuentas de los clientes más importantes y capaz de construir y mantener una relación sólida con ellos, siendo el principal punto de contacto para todos los asuntos clave, anticipando sus necesidades, trabajando dentro de la empresa para garantizar que se cumplan los plazos y ayudando a conseguir el éxito.

Además, se espera de él la capacidad de generar nueva cartera comercial así como desarrollar nuevas relaciones con clientes potenciales, convirtiéndose en un rol fuertemente ligado a la Dirección Comercial así como a los Trade Marketing Manager.



Sus principales funciones son:

- Desarrollar una comprensión completa de las necesidades de la cuenta clave anticipando cambios y mejoras.
 - Planificación estratégica para mejorar los resultados del cliente.
 - Negociar contratos con el cliente y establecer un cronograma de desempeño.
 - Establecer y supervisar los presupuestos internos con la empresa y los presupuestos externos con el cliente.
 - Trabajar con el departamento de diseño, el equipo de ventas, los creativos, publicitarios o cualquier departamento relacionado con la cuenta, para garantizar que se produzca la más alta calidad de materiales y que se cubran todas las necesidades del cliente.
 - Cumplir con todas las necesidades del cliente y los resultados de acuerdo con los plazos propuestos.
 - Analizar los datos del cliente para proporcionar la gestión de las relaciones.
 - Expandir las relaciones y atraer nuevos clientes.
- **Formación**
 - Se buscan licenciados en Dirección de Empresas.
 - Muy valorable tener un master en Marketing, Ventas o disciplinas afines.
 - Nivel alto de inglés.
 - Buen nivel de Excel y/o software CRM y Microsoft Office Suite.
 - **Experiencia**
 - Se requieren al menos 4 años de experiencia ocupando un rol comercial.
 - **Aptitudes**
 - Perfil multitask, con alta orientación al cliente y objetivos.
 - Analítico y estratégico.
 - Excelentes habilidades de relación interpersonal y negociación.
 - **Retribución**
 - La banda salarial de este tipo de perfiles se encuentra en 45.000- 60.000 euros brutos anuales más un variable.
 - **Demandantes**
 - Estos profesionales son demandados por empresas de todos los sectores, es un rol transversal a todos los sectores y compañías.

El + Cotizado: EXPORT AREA MANAGER

Muchas de las compañías que apostaron en su momento por el comercio internacional y vieron en las exportaciones la llave para ser más competitivos y mejorar su productividad y rentabilidad, ahora confirman la necesidad de **apostar por un equipo altamente preparado**.

Se requiere de un perfil capaz de planificar, programar y controlar **las acciones comerciales orientadas al mercado internacional**, responsabilizándose de las ventas internacionales acordadas con la Dirección.

Actualmente, una de las zonas con mayor mercado para los productos nacionales se encuentra en los países de la zona DACH, siendo el alemán un idioma imprescindible para esta posición.

Los requisitos más comunes para esta posición son:



- **Formación**
 - Se buscan perfiles con formación superior, especialmente en Comercio internacional, Administración y dirección de empresas, Económicas o bien alguna formación técnica en FP.
 - Para este puesto es imprescindible una altísima competencia en idiomas, convirtiéndose el inglés en un mínimo y añadiendo a los requisitos una tercera lengua. El alemán es aquí el más cotizado.
- **Experiencia**
 - Se requieren 5 años de experiencia en el desarrollo de mercados internacionales ya sea de una manera directa o, como suele suceder en la mayoría de ocasiones, a través de un distribuidor.
 - Se requiere conocimiento de la zona de actuación, así como sus canales de venta.
- **Aptitudes**
 - Buen comunicador.
 - Flexibilidad y autonomía.
 - Trabajo en equipo.
 - Compromiso.
 - Responsabilidad y proactividad.
- **Retribución**
 - El salario de estos perfiles se encuentra alrededor de 45.000 euros brutos anuales a 65.000 euros más un porcentaje de variable que oscila entre el 15% y el 20%.
- **Demandantes**
 - Estos profesionales son demandados por empresas del sector industrial donde el mercado internacional supone más de un 30% de su facturación. En especial en sectores con mayor movimiento internacional, empresas fabricantes de bienes de equipo, así como de componentes industriales.

MARKETING

El + Buscado: CHIEF DIGITAL OFFICER

Las estadísticas apuntan que para el próximo año los perfiles del área Marketing van a continuar en una creciente demanda por parte de las empresas. Esto es así debido al peso que está experimentando el **Marketing Digital**, gracias a todos los e-commerce que se están desarrollando y posicionando en un mercado cada vez más competitivo. Gran parte de los presupuestos para reclutar y atraer talento está enfocado a esta área.

Las empresas han tardado en sumarse al proceso de digitalización, debido al periodo de crisis que hemos atravesado, pues en aquellos años los presupuestos estaban muy ajustados y no se consideraba oportuno invertir en un ámbito del que se tenían pocos datos relevantes. Con la explosión tecnológica de los últimos años, las compañías han puesto el foco en la era digital. Y los profesionales del Marketing Online se vuelven necesarios para **trabajar en la visibilidad de las compañías, sus marcas, sus productos y sus servicios.**



El Chief Digital Officer trabaja en adaptar los negocios tradicionales a la era digital. Su función primordial es convertir lo analógico en digital y para ello utiliza las nuevas tecnologías, las bases de datos de la compañía y las herramientas digitales que ofrece el mercado.

Aparte de ser considerado el experto en el área digital de manera interna, debe tener *expertise* en el área de gerencia, ya que será el líder dentro del departamento digital. Además, será el **responsable de la toma de decisiones en la experiencia del consumidor** en el entorno digital.

Las características que se le piden a un Chief Digital Officer son:

- **Formación**
 - Se buscan perfiles con formación universitaria.
 - Valorable Master en Marketing Digital.
 - Nivel alto de inglés.
- **Experiencia**
 - Se requieren 5 años de experiencia mínima realizando la digitalización de otras compañías.
- **Aptitudes**
 - Capacidad de liderazgo.
 - Toma de decisiones.
 - Visión estratégica.
 - Capacidad analítica.
 - Agilidad para detectar necesidades futuras.
- **Retribución**
 - La banda salarial de este perfil, dependiendo de la tipología de la compañía, varía entre los 60.000 y los 100.000 euros brutos anuales más una parte de variable por consecución de objetivos.
- **Demandantes**
 - Estos profesionales son demandados principalmente por empresas del sector retail y negocios digitales.

El + Cotizado: HEAD OF PROGRAMMATIC TRADER

La compra de publicidad en medios digitales está viviendo un momento de eclosión de sistemas que aprovechan el uso de la tecnología para poner en relación a todos los *players* de la compra y venta de publicidad online en tiempo real. Hay surge el término de **compra programática**, un sistema de **compra de impresiones de publicidad de manera automatizada** que implica aprovechar la potencia de los algoritmos de las plataformas DSP (Demand Side Platform) para acceder de forma simultánea y en tiempo real a inventarios globales con cientos de miles de opciones publicitarias por segundo que se ajustan a lo que esté buscando cada anunciante.

Los encargados de realizar la compra programática son conocidos como *Programmatic Trader*, siendo el responsable de dicho equipo nuestro perfil más cotizado: *Head of Programmatic Trader*.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- **Formación**
 - Se buscan perfiles con formación en compra programática.



- Valorable Máster en Marketing Digital.
- Conocimientos en Big Data.
- **Experiencia**
 - Se requiere experiencia mínima de 5 años realizando compra programática y capacidad de liderar un equipo de Programmatic Trader.
- **Aptitudes**
 - Capacidad de liderazgo.
 - Toma de decisiones.
 - Visión estratégica.
 - Capacidad analítica.
 - Capacidad de reacción a cambios bruscos.
- **Retribución**
 - La banda salarial de este perfil, dependiendo de la tipología de la empresa, varía entre los 80.000 y los 130.000 euros brutos mensuales, más un porcentaje de variable en función de objetivos.
- **Demandantes**
 - Las agencias de *Trading Desk* y compañías muy potentes en e-commerce son quienes más demandan estos perfiles.

INGENIERÍA E INDUSTRIA

El + Buscado: INGENIERO DE CALIDAD

Hoy en día, la sociedad y los consumidores de productos y servicios demandan mayores exigencias de calidad. Es por ello que **el perfil de Ingeniero especializado en aseguramiento de calidad ha ido adquiriendo mayor importancia** siendo a día de hoy un profesional imprescindible en todos los sectores de actividad. En Ingeniería e Industria es particularmente importante debido a los **altos niveles de exigencia en esta materia** que existen, siendo obligatorio el uso de normas y estándares de calidad (ISO 9.001) y otras normativas de calidad específicas de cada sector.

Por ello, las empresas demandan perfiles especializados en calidad que tengan un **conocimiento específico y riguroso del sector de actividad** con el objetivo de que puedan realizar las labores de aseguramiento de las normas y los estándares en todas las fases del proceso productivo.

Sus principales funciones son:

- Inspeccionar y revisar todas las fases del proceso productivo supervisando el cumplimiento de la normativa internacional en materia de calidad (ISO 9.001) y la normativa específica de cada sector y empresa.
- Auditar el cumplimiento de la calidad en las áreas asignadas: auditoría de calidad de proveedores para verificar que se cumplen los estándares en los suministros, auditoría interna de procesos para verificar que se cumplen los estándares a nivel de producción interna y auditoría de clientes para verificar que se cumplen los estándares de calidad de los clientes.
- Creación e implantación de los sistemas de calidad propios en función de las especificaciones y demandas de la empresa y del sector de actividad.



- Seguimiento y coordinación de las auditorías externas realizadas por los auditores externos.
- Gestión documental de la documentación técnica en materia de calidad.
- Coordinación con los departamentos internos de manufactura, proveedores y clientes para implantar los sistemas de calidad y realizar el seguimiento del adecuado cumplimiento de los estándares.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- **Formación**
 - Se buscan titulados en Ingeniería Técnica o Superior.
 - Especialización y/o postgrado en Ingeniería de Calidad (ISO 9.001, Lean Manufacturing, IATF, etc.).
 - Nivel alto de inglés y valorables otros idiomas.
- **Experiencia**
 - Se requiere una experiencia mínima de 5 años realizando funciones de aseguramiento de calidad y auditorías de calidad (proveedores, interna y cliente).
- **Aptitudes**
 - Liderazgo.
 - Perfil consecuidor, orientado a cumplimiento de objetivos.
 - Habitudo a situaciones de stress.
 - Habilidades comunicativas.
 - Planificación y análisis. Rigurosidad y meticulosidad.
 - Capacidad de análisis y síntesis.
 - Gestión del tiempo.
- **Retribución**
 - La banda salarial de este tipo de perfiles se encuentra en torno a 40.000 – 60.000 euros brutos anuales. En función del sector y del tamaño de la empresa la horquilla salarial podría oscilar.
- **Demandantes**
 - Las principales empresas que están solicitando este perfil son compañías industriales, principalmente del sector automoción, alimentación, metalúrgico, industria auxiliar, industria de producción energética y empresas de auditoría y aseguramiento de la calidad.

El + Cotizado: PLANT MANAGER

Hoy en día, las decisiones que toma el área de operaciones afectan a toda la empresa y conllevan una enorme responsabilidad. Para la consultora **Spring Professional División Ingeniería**, el perfil que será más cotizado por las empresas vinculadas a esta línea de negocio en 2018 será el de Plant Manager, siendo esta figura **la responsable de la coordinación de toda la planta y, por lo tanto, del control de la cuenta de resultados.**

Se trata de un puesto clave que concentra la dirección y administración de los recursos de la planta de producción. Las responsabilidades de estos candidatos serán:

- Coordinación de la planta industrial a nivel de producción, logístico, comercial y administrativo.



- Controlar la cuenta de resultados de la compañía en base al Budget estipulado.
- Establecer los objetivos de los departamentos que componen el Área de Operaciones y hacer seguimiento de los mismos.
- Operar a bajo coste manteniendo un alto nivel de calidad y productividad.
- Comunicar mediante informes periódicos y el sistema de reporting adecuado los resultados del trabajo efectuado por la planta.
- Dirigir los proyectos especiales que impliquen a distintas áreas de la compañía o de importancia estratégica para la misma.
- Realizar anualmente la evaluación de desempeño con cada uno de los miembros del equipo.
- Informar a todos los asociados sobre los cambios producidos en los procesos de auditoria que afecten a sus departamentos.

Los requisitos solicitados para una posición así son:

- **Formación**
 - Se buscan titulados en Ingeniería Industrial o similar.
 - Valorable MBA o Master de gestión.
 - Nivel de inglés fluido y valorables otros idiomas.
- **Experiencia**
 - Se requiere una experiencia mínima de 10 años en puestos similares gestionando plantas.
- **Aptitudes**
 - Liderazgo.
 - Empatía personal.
 - Habitado a situaciones de stress.
 - Dirección de equipos.
 - Habilidades comunicativas.
 - Planificación y análisis.
 - Pensamiento crítico.
 - Resolutivo.
 - Gestión del tiempo.
- **Retribución**
 - La banda salarial de este tipo de perfiles se sitúa a partir de los 80.000 euros brutos anuales. La horquilla salarial se moverá en función del sector y el tamaño de la compañía.
- **Demandantes**
 - Las principales empresas que están solicitando este perfil son compañías industriales, principalmente del sector químico, farmacéutico, cosmético, automoción y metalúrgico.

SECTOR RETAIL

El + Buscado: FLAGSHIP MANAGER

En un momento en el que las compras on-line aumentan cada vez más su volumen, las marcas siguen apostando por puntos de ventas físicos, pero lo hacen de manera muy cuidada, con



tiendas formato Flagship, por su importancia para posicionar la marca, su capacidad de transmitir los valores de la misma y la experiencia de compra que ofrecen a los clientes, fidelizándoles y mostrándoles el producto.

Las marcas combinan la tienda on-line con la física, utilizando esta última mucho más que para la venta, ya que **ahora son un lugar donde vivir una experiencia**. Esto convierte la labor de un Manager en esencial, por ser el **líder de los embajadores de la marca y transmitir su ADN** en cada detalle, así como asegurar el cumplimiento de los objetivos.

Los requisitos para estos profesionales son:

- **Formación**
 - Se requiere disponer de una titulación universitaria o Grado superior.
 - Conocimiento de contabilidad y organización empresarial.
 - Alto nivel de idiomas, principalmente inglés.
- **Experiencia**
 - Se valorará experiencia de más de 3 años dirigiendo un punto de venta, tanto gestionando el equipo (formación, selección, coaching) como la cuenta de resultados y visual merchandising de la misma.
- **Aptitudes**
 - Desarrollo de personas.
 - Iniciativa.
 - Capacidad de liderazgo y motivación.
 - Planificación estratégica.
 - Capacidad de gestión.
- **Retribución**
 - Aunque puede variar dependiendo del tamaño y posicionamiento de la marca, este perfil está entre los 35.000 y los 40.000 euros brutos anuales.
- **Demandantes**
 - Principalmente empresas de retail.

El + Cotizado: DISTRICT MANAGER

La figura del responsable de gestión de operaciones y puntos de venta de una determinada zona es muy complicada de cubrir por las empresas, en especial en el sector Premium.

Se trata de la persona a cargo del **correcto funcionamiento y desarrollo de los puntos de venta**, implementando diferentes medidas dependiendo de las dificultades que presenta cada plaza, y adaptándose al tráfico de cada una de ellas. Además, debe crear **la estrategia de crecimiento, analizando la competencia**.

Las responsabilidades de estos perfiles han ido evolucionando al mismo ritmo que lo hacen las marcas, lejos del perfil tradicional, ahora estas personas deben asegurar que cada punto de venta funcione por sí solo. De la misma manera, es muy importante que **la experiencia de compra sea común en todos ellos, y que todos sean fiel reflejo de la marca**. Este es el papel que desempeña un District Manager.

Los requisitos que deben cumplir estos perfiles son:



- **Formación**
 - Se buscan titulados universitarios o con grado superior, especialmente de las ramas de Administración y dirección de empresas y/o Marketing.
 - Imprescindible nivel alto y fluido de inglés y valorable un tercer idioma.
 - Conocimientos en selección y desarrollo de equipos.
- **Experiencia**
 - Se requiere una experiencia mínima de 5 años en compañías de Retail similares.
 - Conocimientos de Marketing y Brand Manager.
 - Experiencia previa en diferentes puntos de venta y contacto con el producto.
- **Aptitudes**
 - Orientación a resultados.
 - Dirección de personas.
 - Toma de decisiones e iniciativa.
 - Planificación estratégica.
- **Retribución**
 - La banda salarial de este tipo de perfiles se encuentra entre los 40.000 y 50.000 euros brutos anuales.
- **Demandantes**
 - Estos profesionales son demandados principalmente por grandes *retailers* y marcas Premium.

LOGÍSTICA

EI + Buscado: TECHNICAL BUYER

Para la consultora **Spring Professional División Logística**, el perfil que más solicitarán las empresas vinculadas a esta línea de negocio en 2018 será el de Technical Buyer, debido al gran coste que representan las compras para las empresas, siendo este hecho crítico para aquellas que trabajan con productos de alto valor añadido, utilizando materias primas y equipos que conllevan un coste superior al habitual en otras industrias.

El objetivo de esta figura es la responsabilidad de la **gestión de compras y aprovisionamiento de productos conforme a las necesidades de fabricación y distribución**, las cuales requieren un conocimiento técnico con el fin de considerar la menor opción según calidad, precio y servicio.

Las funciones de un Technical Buyer son:

- Gestión de compras, seguimientos y plazos de entrega.
- Asegurar la coordinación con los equipos de planificación y operaciones.
- Definir estrategias de negociación de precios y condiciones de compra.
- Negociación con proveedores.
- Reducción de costes.
- Crear relaciones de confianza y a largo plazo con proveedores.
- Garantizar el nivel de servicio al cliente, maximizando los márgenes.
- Determinar los circuitos de aprovisionamiento.
- Participar en la homologación de proveedores.



Los requisitos que se solicitan a estos profesionales son:

- **Formación**
 - Se buscan perfiles con formación técnica, preferiblemente educación superior en ingeniería.
 - Valorable titulación de postgrado en compras.
 - Nivel de inglés elevado con capacidad de negociación en relación al ámbito de actuación.
- **Experiencia**
 - Se requiere una experiencia mínima de 3 a 5 años.
 - Conocimiento específico del mercado del material de producto.
- **Aptitudes**
 - Orientación a resultados.
 - Elevada capacidad de negociación.
 - Resolución de problemas.
 - Toma de decisiones.
 - Planificación y análisis.
- **Retribución**
 - El salario de estos especialistas abarca una horquilla de entre 40.000 y 50.000 euros brutos anuales fijos.
- **Demandantes**
 - Actualmente, los principales demandantes de este perfil son empresas industriales pertenecientes a todo tipo de sectores (automoción, químico, packaging, fabricantes de maquinaria, cosmético...).

El + Cotizado: DIRECTOR DE OPERACIONES

Para la consultora **Spring Professional División Logística**, el perfil más cotizado en las empresas vinculadas a esta línea de negocio en 2018 será el de Operations Manager o Director de Operaciones, ya que de su buen funcionamiento depende la sostenibilidad económica de una empresa, sobre todo en lo que se refiere a la eficacia de los procesos.

Los directores de operaciones deben **mejorar los costes**, pero, además, deben **aportar mayor valor a la propuesta de negocio de la empresa**.

Las responsabilidades de estos candidatos serán:

- Gestionar el centro logístico cumpliendo los procesos y normativa interna, realizando su control y seguimiento y optimizando su operativa.
- Gestión global de las cuentas de los clientes de su centro logístico.
- Validar, verificar y optimizar los procesos y procedimientos de la operativa.
- Supervisar incidencias de la operativa: roturas, pérdidas, faltas, etc.
- Analizar los datos y KPI's de la actividad (rentabilidad, márgenes, costes...) del centro, así como la elaboración de informes.
- Visitar a los clientes y mantener reuniones de seguimiento.
- Atender y resolver incidencias importantes de los clientes.



- Coordinar distintos aspectos de la operativa con otras áreas, delegaciones y colaboradores.
- Cumplir con las normas de seguridad, salud e higiene en el trabajo, colaborando con la empresa en la mejora continua de estos procedimientos.

Los requisitos necesarios para estas posiciones son:

- **Formación**
 - Formación técnica, preferiblemente educación superior en ingeniería.
 - Valorable Máster en Dirección de Operaciones Logísticas.
 - Nivel de inglés elevado con capacidad de negociación.
- **Experiencia**
 - Experiencia entre 3 y 5 años en el sector logístico gestionando cuentas de clientes y procesos operativos.
- **Aptitudes**
 - Orientación y negociación comercial.
 - Habitado a trabajar por procesos.
 - Habitado a la gestión de equipos.
 - Experiencia en el análisis de indicadores / KPI's y realización de presupuestos.
- **Retribución**
 - El salario de estos especialistas abarca una horquilla de entre 45.000 – 60.0000 euros brutos anuales fijos.
- **Demandantes**
 - Actualmente, los principales demandantes de este perfil son empresas logísticas pertenecientes a todo tipo de sectores.

SECTOR FINANCIERO

EI + Buscado: CONTROLLER DE GESTIÓN / BUSINESS CONTROLLER

Para la consultora **Spring Professional**, el perfil más demandado este año en el sector financiero será el del Controller de Gestión / Business Controller.

Es la figura que actúa de la mano de la dirección financiera como perfil analítico para profundizar en los **motivos de las variaciones en la cuenta de pérdidas y ganancias**, principalmente.

- **Formación**
 - Licenciado de Administración y Dirección de Empresas, Economía o similares.
 - Postgrado en Finanzas o MBA.
 - Inglés alto.
 - Excelente manejo de Excel.
- **Experiencia**
 - Se valora muy positivamente la experiencia como auditor en el sector de la consultoría/auditoría.
 - Experiencia de 5 ó 6 años como Analista financiero, Controller Financiero.



- **Aptitudes**
 - Alta capacidad de análisis y de manejo de gran cantidad de datos.
 - Trabajo en equipo y capacidad relacional con otras áreas de la empresa.
 - Altas dotes de comunicación, tanto verbal como escrita.
 - Espíritu crítico y de mejora continua.
- **Retribución**
 - Estos perfiles reciben una retribución que oscila de 36.000 a 52.000 euros brutos anuales de fijo siempre acompañados por un variable por consecución de objetivos.
- **Demandantes**
 - Fundamentalmente, empresas del sector industrial, de distribución, y de gran consumo.

El + Cotizado: CHIEF FINANCIAL OFFICER (CFO) / DIRECTOR FINANCIERO

Las compañías cada vez más precisan perfiles de **dirección financiera que estén realmente cercanos al negocio**, un verdadero *Business Partner* que en muchos casos tendrá una consecuente promoción a la dirección general de la compañía. Anteriormente, el director general venía más de la dirección comercial que de la financiera, pero esto ha cambiado en los últimos años.

Los requisitos que se buscan en este perfil son:

- **Formación**
 - Licenciado de Administración y Dirección de Empresas, Economía o similares.
 - Postgrado en Finanzas, MBA, formación en consolidación.
 - Inglés muy alto.
 - Excelente manejo de Excel y de herramientas de *reporting* y consolidación.
- **Experiencia**
 - Es necesario poseer una experiencia dilatada y sólida en el área financiera. Tener una trayectoria en puestos de contabilidad, control de gestión, análisis, es decir, una experiencia global en los puestos claves de finanzas de 10 años es lo ideal.
- **Aptitudes**
 - Excelente capacidad de análisis y síntesis.
 - Estar habituado al manejo de gran información de datos y cifras de diferente índole.
 - Altas dotes de comunicación tanto verbal como escrita.
- **Retribución**
 - La banda salarial de este tipo de perfiles se encuentra entre los 90.000-120.000 euros brutos anuales complementado con un paquete retributivo para directivos. Esto puede oscilar en función del tamaño de la compañía.
- **Demandantes**
 - En general, se trata de grandes corporaciones multinacionales con estructuras complejas.



CORPORATE

El + Buscado: DIRECTOR DE TRANSFORMACIÓN

Debido al entorno tan cambiante en el que nos encontramos, es cada vez más común que las compañías busquen perfiles que les acompañen en esa transformación hacia un mundo más digital.

En 2017 hemos cubierto varias posiciones en las que nuestros clientes nos han solicitado un líder que les ayudase a realizar dicha transformación en los procesos y el negocio que afectan a la compañía y a **convertirse en una empresa “digitalizada”**.

Este perfil habitualmente proviene de un entorno de consultoría estratégica por haber realizado dicha transformación para numerosos clientes, pero también es frecuente encontrarlo en empresas de sectores que ya hayan pasado por esa digitalización, como pueden ser compañías de telecomunicaciones, el sector turismo o, cada vez más, la banca. Sus requisitos son:

- **Formación**
 - Se requiere disponer de una licenciatura en Administración y Dirección de Empresas, Economía, Ingeniería o similar.
 - Se valorará un MBA.
 - Imprescindible nivel de inglés alto. Normalmente, se trata de compañías multinacionales.
- **Experiencia**
 - Se necesita experiencia mínima de 8-10 años en puestos similares.
- **Aptitudes**
 - Buenas capacidades comunicativas.
 - Orientación a las personas.
 - Capacidad para ser palanca de cambio.
 - Adaptabilidad.
- **Retribución**
 - Esta posición tiene una horquilla salarial de 75.000 a 90.000 euros brutos anuales fijos más un variable orientado a la consecución de objetivos.
- **Demandantes**
 - En general, son empresas multinacionales inmersas en un momento de cambio.

El + Cotizado: 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 de recursos humanos, el puesto más cotizado en 2018 para Corporate, según **Spring 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.

¿Qué se busca en estos perfiles?:

- **Formación**
 - Se requiere de una licenciatura en Psicología, Derecho o una diplomatura en Relaciones Laborales o afines.
 - Altamente valorable contar con un postgrado especializado en Recursos Humanos.
 - El uso del idioma depende del carácter multinacional o no de la empresa. Cuando se trata de multinacionales, es imprescindible el dominio del inglés.
- **Experiencia**
 - Se requiere experiencia de entre 8 y 10 años asumiendo funciones de esta responsabilidad.
- **Aptitudes**
 - Visión estratégica de recursos humanos.
 - Gestión de 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 80.000 a 100.000 euros brutos anuales de salario fijo más un variable en función de los objetivos.
- **Demandantes**
 - La búsqueda de estos perfiles se sitúa, en general, en empresas multinacionales con equipos humanos grandes y estructuras complejas.

ÁREA LEGAL

El + Buscado: ABOGADO MERCANTILISTA Y SOCIETARIO

El abogado especializado en derecho mercantil y societario es el perfil más recurrente y buscado en el área legal dentro de las ramas que conforman el derecho. Se trata de unas de las peticiones más habituales tanto por parte de despachos como de empresas. No ha sido hasta este último año cuando la demanda de esta tipología de perfil en la empresa se ha incrementado, ya que, en **época de bonanza, hay una clara tendencia a internalizar los departamentos legales en las grandes multinacionales.**

El motivo fundamental de su necesidad dentro de la empresa es debido a su función, que es clave. Se trata de un perfil enfocado a tratar todo tipo de asuntos relacionados con el asesoramiento en la **confección y negociación de todo tipo de contratos dentro de la compañía**, realización de reformas estatutarias y reestructuraciones societarias, proclamación del cumplimiento de pactos de accionistas y socios, elaboración de actas y certificaciones, colaboración en procesos de M&A etc.



Por todo ello, **Spring Professional** considera que en este 2018, dentro del área legal, el perfil más buscado es el de abogado mercantilista. Las características demandadas a estos profesionales son:

- **Formación**
 - Grado/Licenciatura en Derecho o Doble Grado/Licenciatura en ADE/Económicas y Derecho.
 - Máster en Derecho Mercantil o Societario.
 - Inglés muy Alto.
 - Paquete Office
- **Experiencia**
 - Mínimo de experiencia entre 5 ó 6 años acreditables en el ámbito mercantil y societario. Se valoran despachos nacionales de prestigio o Big Four así como empresas multinacionales.
 - Valorable experiencia en operaciones a nivel internacional en multinacional.
- **Aptitudes**
 - Alta capacidad de análisis, gestión, organización y eficiencia.
 - Trabajo en equipo, capacidad relacional y sentido jurídico, buenas aptitudes comunicativas, formalidad y empatía.
- **Retribución**
 - Un profesional de este tipo percibe un salario de entre 50.000 y 65.000 euros brutos anuales en despacho que puede incluir un variable en función de la aportación de clientes. En empresa no es tan habitual, pero, si lo hay, es en función de los resultados de la compañía.
- **Demandantes**
 - Actualmente, los principales demandantes son despachos y multinacionales.

El + Cotizado: COMPLIANCE OFFICER

La figura del Compliance Officer surge como consecuencia de los escándalos financieros corporativos ocurridos en los años 2000 y la promulgación de la Sarbanes-Oxley Act en el año 2002 en USA.

El perfil de director de cumplimiento normativo –como podría traducirse al español- cada vez cobra más relevancia en las compañías españolas tras haber sido aprobada la reforma del Código Penal en el Congreso de los Diputados. La misión fundamental de este perfil consiste en **garantizar el cumplimiento normativo dentro de la empresa** y, como consecuencia, es el encargado de velar para que no se produzcan delitos en la compañía. En definitiva, se ocupa de **generar medidas de control de la actividad de la empresa**, generando así pruebas que acrediten que en ningún momento se ha producido la omisión del deber de control.

Los requisitos para este perfil son:

- **Formación**
 - Licenciado/a en Derecho y/o Administración y Dirección de Empresas, Economía o similar.
 - Postgrado en Finanzas o MBA.
 - Valorables cursos complementarios en *compliance*.



- Inglés muy alto.
- Excelente manejo de Excel y de herramientas de *reporting* y consolidación.
- **Experiencia**
 - Se requiere experiencia previa en el área legal y tener formación académica propicia para la función de abogado.
 - Imprescindible tener experiencia en la detección de riesgos, implementación de controles y seguimiento de los mismos en gran despacho, multinacional o Big Four.
 - Muy valorable tener experiencia con los marcos normativos SOX o COSO.
 - Gestión de equipos humanos y conocimiento del funcionamiento de las diferentes áreas del negocio.
- **Aptitudes**
 - Trabajo en equipo y capacidad relacional con otras áreas de la empresa.
 - Altas dotes de comunicación tanto verbal como escrita.
 - Capacidad de análisis y control, mucha atención al detalle.
- **Retribución**
 - La banda salarial para estos profesionales oscila entre 90.000 y 120.000 euros brutos al año fijos más un porcentaje de variable y paquete retributivo para directivos.
- **Demandantes**
 - Grandes corporaciones multinacionales con estructuras complejas.

LIFESCIENCE

El + Buscado: TÉCNICO/A CUALIFICACIONES Y VALIDACIONES

Durante todo 2017 el número de vacantes en el área de validaciones y cualificaciones en el sector farmacéutico ha sido uno de los perfiles más demandados por el sector.

El área de garantía de calidad se responsabiliza de **asegurar el cumplimiento de las normas de buenas prácticas en el entorno farmacéutico**, tanto en producción (GMP) como en laboratorio (GLP) y de la validación, cualificación y calibración de los equipos que se usan en la producción de los productos de la industria farmacéutica.

La figura del técnico/a en cualificaciones y validaciones es la persona responsable de realizar diferentes protocolos como son las IQ, OQ y PQ de los equipos, salas blancas, limpieza o procesos que se usan en las industrias farmacéuticas.

La **formación en farmacia es de valor añadido para estas posiciones**, dado que a futuro son profesionales con posibilidad de responsabilizarse de la dirección técnica de los laboratorios farmacéuticos. Los requerimientos para esta posición son:

- **Formación**
 - Formación en Farmacia/Química.
 - Máster de Especialización en la Industria Farmacéutica
 - Conocimientos en normativa específica GMP.
 - Nivel de inglés alto.



- **Experiencia**
Se necesita experiencia previa de 3 a 5 años.
- **Aptitudes**
 - Planificación y organización.
 - Orientación a la calidad.
 - Trabajo en equipo.
- **Retribución**
 - El salario medio para estas posiciones estaría en torno a 30.000-35.000 euros brutos anuales.
- **Demandantes**
 - Empresas del sector farmacéutico.

El + Cotizado: MSL, MEDICAL SCIENTIFIC LIAISON

Los MSL (Medical Scientific Liaison) constituyen los pilares sobre los cuales se asientan los departamentos médicos de las compañías de las industrias farmacéutica, biotecnológica y afines. Estos profesionales son una pieza clave en materia de **asesoramiento científico, siendo responsables de transmitir los beneficios y características diferenciales de los distintos tratamientos** para determinadas patologías a los principales **líderes de opinión**.

El departamento médico surge como resultado de un cambio en la forma de interrelación entre la industria y el sistema sanitario, que hacen suyas necesidades como la consideración del coste-efectividad de los fármacos, fruto de la coyuntura económica de los últimos años, y cuestiones demográficas como el envejecimiento poblacional, que requieren de un mayor foco en el tratamiento de la cronicidad. El cambio de decisores en materia de prescripción hace que esta estructura se haya integrado rápidamente en las compañías farmacéuticas, que demandan profesionales con una formación muy específica para puestos de nueva creación.

El cariz científico de estos profesionales y la relativamente reciente aparición del departamento del cual habrán de formar parte, hacen que MSL sea sinónimo de una de las posiciones más cotizadas dentro del sector de Life Sciences.

Sus principales funciones son:

- Asesoramiento científico a líderes de opinión del área terapéutica correspondientes en lo referente a fármaco, composición del mismo, aplicaciones terapéuticas y características diferenciales.
- Establecimiento y mantenimiento de relaciones con sociedades científicas y otros grupos médico-científicos relevantes.
- Organización de eventos en los que participen profesionales del sector, usuarios del fármaco o cualquier otro agente implicado en la patología a tratar.
- Formación a fuerza de ventas y otros departamentos de la compañía sobre el fármaco o fármacos correspondientes.
- Participación en Medical Affairs Committees con el fin de asegurar el cumplimiento por parte de la compañía de las normativas regulatorias, buenas prácticas y código ético.

A estos perfiles se les solicitan las siguientes características:



- **Formación**
 - La formación académica principal (Licenciatura o Grado) en Ciencias de la Salud constituye a día de hoy un requisito imprescindible para formar parte de un departamento médico.
 - La formación de posgrado (Máster o Doctorado) en investigación aporta sin duda un valor añadido para este tipo de posiciones.
 - Formaciones regladas sobre la industria farmacéutico (másteres específicos del sector), aportan a este tipo de profesionales una visión integral de las compañías, señalando el papel de cada departamento en el correcto funcionamiento de las mismas.
 - Conocimientos avanzados en idiomas, en especial en lengua inglesa, de cara al acceso a la literatura científica más reciente.
- **Experiencia**
 - Al menos 2 años de experiencia en el sector farmacéutico o, en su defecto, en investigación de alto nivel.
 - El conocimiento y/o experiencia en el área terapéutica concreta para la cual se requiere el perfil constituye un valor añadido en este tipo de profesional.
- **Aptitudes**
 - Alto nivel de interlocución.
 - Interés por el conocimiento científico.
 - Orientación a personas.
 - Pensamiento crítico.
 - Capacidad de trabajo en equipos multidisciplinares.
 - Deseo de aprendizaje e innovación.
- **Retribución**
 - La banda salarial para estos profesionales se sitúa entre los 50.000 y los 90.000 euros brutos al año, dependiendo de la seniority de la persona y de su posición dentro del departamento.
- **Demandantes**
 - Compañías de la industria farmacéutica, biotecnológica y afines. Si bien por la evolución de las estructuras de las compañías del sector, el departamento médico está presente en un amplio porcentaje de estas, resulta crítico en aquellos casos en que el nivel científico del fármaco fabricado y comercializado es elevado.

Sobre Spring Professional

Spring Professional es la firma especializada en la búsqueda, selección y evaluación de ejecutivos, mandos medios y directivos del Grupo Adecco a nivel internacional. Con 65 oficinas repartidas en 20 países y un equipo de más de 1.000 consultores. Visítanos en www.springsapin.com



The Adecco Group

Adecco es la consultora líder mundial en el sector de los recursos humanos. En Iberia en 2016 hemos facturado 979 millones de euros. Llevamos 36 años en el mercado laboral español realizando una labor social diaria que nos ha situado como uno de los 10 mayores empleadores en nuestro país y somos la 3ª mejor empresa para trabajar en España y la primera en el sector de los RRHH, según Great Place to Work.

Nuestras cifras hablan por nosotros: en el último año hemos empleado a cerca de 120.000 personas en nuestro país; hemos contratado a más de 21.000 menores de 25 años, un 20,6% más que el pasado año. Y hemos contratado a casi 20.000 personas mayores de 45 años. Hemos formado a más de 35.000 alumnos; y hemos asesorado a más de 4.700 personas gracias a nuestros talleres (760 talleres de Orientación Laboral).

A través de nuestra Fundación hemos integrado en 2016 a casi 4.000 personas con discapacidad, más de 560 mujeres con responsabilidades familiares no compartidas y/o víctimas de la violencia de género, a casi 700 personas pertenecientes a otros grupos en riesgo de exclusión social y a más de 1.120 personas mayores de 45 años. Desde que comenzó nuestra labor hemos realizado en España casi 10 millones de contratos. Invertimos más de 6 millones de euros en la formación de trabajadores y el 28% de nuestros empleados consigue un contrato indefinido en las empresas cliente. Todo ello gracias a una red de más de 300 delegaciones en nuestro país y a nuestros 1.800 empleados. Para más información visita nuestra página web www.adecco.es

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

Luis Perdiguero / Patricia Herencias / Annaïs Paradela
Dpto. Comunicación The Adecco Group
Tlf: 91.432.56.30
luis.perdiguero@adecco.com
patricia.herencias@adecco.com
anaïs.paradela@adecco.com

Miriam Sarralde / Lorena Molinero
Trescom Comunicación
Tlf: 91.411.58.68
miriam.sarralde@trescom.es
lorena.molinero@trescom.es