



Radiografía de perfiles comerciales

Hombre, fuertemente orientado a resultados y con un salario de entre 40.000 € y 49.000 € anuales. Este es el perfil del comercial de ventas que predomina en las empresas españolas y que en este año 2015 es también el más demandado por ellas.

Así lo retrata el último Barómetro Comercial de Page Consulting, según el cual las posiciones predominantes entre este tipo de profesionales son las de Gestor de Grandes Cuentas y Captador de Negocio. Mayoritariamente son hombres (más del 76%) en quienes se buscan competencias de orientación a resultados y empatía, frente a las capacidades de negociación y comunicación más requeridas en las mujeres.

SALARIO FIJO Y VARIABLE]

El salario ya no es el principal factor que influye en la decisión final de los candidatos a la hora de aceptar un empleo ya que el 66% de los encuestados concede más importancia a la proyección de carrera que la compañía les puede brindar, pasando la remuneración fija a un segundo plano. Ésta varía considerablemente de un sector a otro, tanto es así que en el área de Tecnología y en Industria el salario fijo predominante se encuentra entre los

30.000 € y 39.000 €, mientras que en el sector servicios alcanza los 29.000 € y en el de Gran Consumo entre los 40.000 € y los 49.000 €. En cuanto al salario variable, un número elevado de los profesionales consultados puede llegar a conseguir entre un 20% y 21% de salario variable, en función de los objetivos comerciales establecidos y los resultados obtenidos.

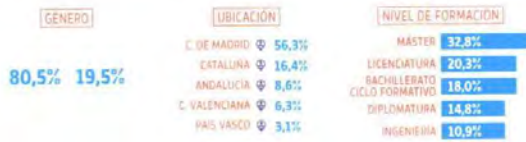
COMUNIDADES AUTÓNOMAS QUE DEMANDAN MÁS COMERCIALES]

La Comunidad de Madrid es la autonomía que concentra mayor número de posiciones comerciales para el sector Servicios, Tecnología y Gran Consumo, mientras que Cataluña reúne hasta un 41% de las colocaciones en Industria.

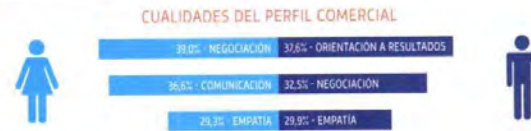
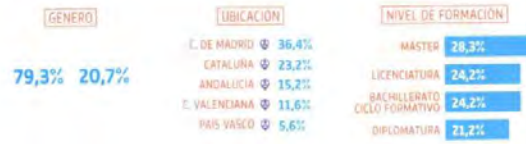
MOVILIDAD INTERNACIONAL]

La Industria es el que presenta mayor movilidad internacional; hasta un 68,3% de sus comerciales cuenta con experiencia profesional en el extranjero, frente a los de Gran Consumo que son los que menos proclives son a la internacionalización (el 57,1% nunca ha trabajado en el extranjero). No obstante, en todos los sectores los profesionales se muestran abiertos a emprender la aventura internacional, sobre todo a países como EE.UU. y Reino Unido.]

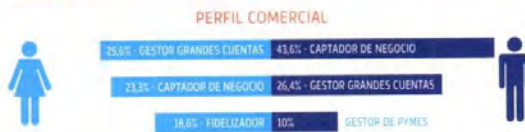
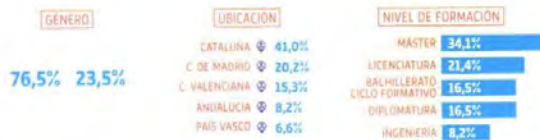
Sector TECNOLOGÍA



Sector GRAN CONSUMO



Sector INDUSTRIA



Sector SERVICIOS

