

COMERCIAL DE VENTAS, UNA PROFESIÓN CON FUTURO, EN EL SECTOR DE LAS TIC

- **Según el Barómetro Comercial 2015 de Page Personnel, el 80% de los comerciales del sector tecnología son hombres**
- **Gestor de grandes cuentas y captador de negocio, las posiciones más demandadas**

Madrid, 30 de marzo de 2015. – Tras registrar un incremento en la demanda de posiciones comerciales en el sector de las TIC, Page Personnel presenta [el Barómetro Comercial 2015](#). En este estudio, la compañía líder en trabajo temporal especializado y selección de mandos intermedios y personal de apoyo cualificado recoge las percepciones de 889 profesionales encuestados y revela cuáles serán las tendencias laborales predominantes en el ámbito tecnológico.

El sector de las tecnologías de la información y comunicación ha demostrado ser uno de los ámbitos empresariales más rentables para la economía española. Muchas compañías tecnológicas han presentado resultados progresivamente mejorados durante el periodo de crisis económica y cada vez son más los emprendedores que deciden apostar por la creación de PYMEs tecnológicas o las grandes empresas internacionales que comienzan a ver nuestro mercado como un entorno idóneo para la inversión y exportación de sus productos y servicios.

El desarrollo de este sector en España ha posibilitado un incremento en la demanda de perfiles técnicos especializados en el área. No obstante, la tecnología engloba muchas disciplinas y puede ofrecer nuevas oportunidades laborales a profesionales muy dispares. Tanto es así que, en los últimos años, perfiles tradicionalmente ligados a otras áreas, como los comerciales, han sido de los más solicitados por las compañías pertenecientes al sector de las TIC.

Entre las posiciones comerciales más requeridas en las compañías tecnológicas destacan: gestor de grandes cuentas y captador de negocio. Ambos cargos implican la responsabilidad de captar nuevos clientes, así como de poner en marcha y hacer seguimiento de cuentas estratégicas para la empresa. El rango salarial asociado a estos perfiles se encuentra entre los 29.000 € y los 49.000 €, además de poder percibir un porcentaje de remuneración variable que puede oscilar de un 20% a un 40%.

La tecnología sigue siendo cosa de hombres

En el sector tecnológico continúa existiendo un predominio de hombres frente a mujeres. El estudio presentado por Page Personnel revela que un 80,5% de las ofertas laborales del sector destinadas a comerciales son ocupadas por hombres.

Nota de Prensa

Asimismo, las cualidades buscadas por las compañías en los candidatos todavía varían en función del género. El 44% de las colocaciones en las que se requiere capacidad de negociación o comunicación se corresponden a mujeres. Sin embargo, la empatía o la orientación a resultados son aspectos más valorados en los candidatos masculinos.

Por otro lado, los profesionales ya no consideran el salario fijo como un factor determinante a la hora de aceptar un nuevo empleo. Cerca del 75% de los encuestados dan mayor prioridad a otros aspectos como la proyección de carrera que la empresa les pueda ofrecer, el valor añadido del producto/servicio o la remuneración variable. Las características propias del sector tecnológico permiten a los empresarios ofrecer dichas posibilidades, además de gran estabilidad y, ahora en mayor medida, la posibilidad de conciliar vida profesional y laboral. Por ello, no es de extrañar que cerca del 70% de los comerciales encuestados no desee cambiar de profesión, siendo el mundo del marketing o el emprendimiento las alternativas más comunes entre el 30% que sí apostaría por un cambio de dirección en su carrera.

EE.UU y Londres, los destinos favoritos de los comerciales

Más de la mitad de las contrataciones de comerciales especializados en tecnología se han producido en territorio nacional, concretamente en Madrid (56,3%), seguido de Cataluña (16,4%) y Andalucía (8,6%). Aun así, el sector de la tecnología es de los que permiten mayor movilidad internacional. Un 53% de los comerciales consultados cuentan con experiencia laboral previa en el extranjero, habiendo desarrollado su labor profesional en países de América del Sur y en mercados vecinos como Portugal y Reino Unido. Este último y EE.UU. constituyen los destinos más deseados entre los encuestados que todavía no han trabajado en otras regiones, pero les gustaría poder hacerlo.

"El mercado tecnológico en España ha crecido sustancialmente. Se trata de un sector que demanda perfiles profesionales muy variados, pero con conocimientos técnicos especializados. En los últimos meses, Page Personnel ha registrado un aumento en la demanda de comerciales expertos en este ámbito, con flexibilidad para viajar y orientación clara a resultados. Con el Barómetro Comercial 2015, nos acercamos a las percepciones de estos profesionales y nos adentramos en un sector que promete seguir despuntando", indica Germán Rodríguez, Manager de Page Personnel Comercial.

Acerca de Page Personnel

Con más de 800.000 candidatos disponibles, Page Personnel es el líder en España en trabajo temporal especializado y selección directa de mandos intermedios y personal de apoyo cualificado en las áreas de Contabilidad & Finanzas, Asistentes & Secretarías, Banca, Marketing, Tecnología, Administración de Ventas, Compras & Logística, Comercial, Retail, Ingenieros & Técnicos, Servicios de Atención al Cliente, Tax&Legal, Inmobiliaria & Construcción, Recursos Humanos, Healthcare y Seguros.

Nota de Prensa

Fundada en 1994, la compañía, que forma parte de PageGroup, está presente en España desde 1998 con 5 oficinas en Barcelona, Madrid, Valencia, Sevilla y Bilbao. Los consultores seleccionan tanto mandos medios como personal de apoyo cualificado para proyectos temporales o indefinidos en las áreas en las que son expertos.

A nivel global, la compañía está presente en 20 países: Francia, Argentina, Holanda, Italia, Bélgica, Portugal, Luxemburgo, Alemania, Reino Unido, Suiza, Brasil, Hong Kong, Singapur, Australia, Estados Unidos, Méjico, Suecia, Rusia, Polonia y España.

Para más información sobre PageGroup, visite:

www.pageexecutive.com

www.michaelpage.es

www.michaelpageinterim.es

www.pagepersonnel.es

Para más información, contactar con:

Marco de Comunicación, 91 458 54 90

Leticia Zuloaga – leticia@marcodecomunicacion.com