

Nota de Prensa

EL SECTOR INDUSTRIA SOLICITA COMERCIALES

Gestor de Grandes Cuentas y Captador de Negocio, entre las posiciones más demandas

1 de cada 3 comerciales del sector percibe entre 30.000 € y 39.000 € anuales

Madrid, 2 de febrero de 2015. – [Page Personnel](#), líder en España en trabajo temporal especializado y selección de mandos intermedios y personal de apoyo cualificado, ha presentado el [Barómetro Comercial 2015](#). En este estudio se recogen las tendencias profesionales esperadas para el nuevo año y las percepciones de hasta 889 comerciales pertenecientes a diferentes sectores.

Las últimas previsiones presentadas por el Gobierno apuntan hacia una recuperación gradual de la economía española en 2015. La actividad general crecerá durante el próximo ejercicio, alcanzando así la evolución necesaria para la creación de empleo en ciertos sectores como el Industrial, que ha experimentado un vertiginoso crecimiento en términos interanuales en los últimos meses.

Fruto de esta positiva evolución, Page Personnel ha registrado un incremento de los procesos de selección para puestos comerciales en el sector Industrial. Concretamente, Cataluña es la comunidad autónoma en la que se concentra una mayor demanda de agentes comerciales especializados en dicho ámbito, representando hasta un 41% de las colocaciones de este tipo de profesionales.

Entre las posiciones más demandas destacan Gestor de Grandes Cuentas y Captador de Negocio. El rango de salario fijo asociado a estos perfiles puede variar entre los 29.000 € y los 49.000 €, en función de la experiencia laboral previa del profesional y de la compañía. Además, percibir adicionalmente remuneración variable es muy habitual. Más de la mitad de los encuestados llega a obtener hasta un 20% en concepto de remuneración variable, dependiendo de determinados factores como, por ejemplo, los objetivos alcanzados.

Asimismo, para las ocupaciones pertenecientes a este área se suele requerir formación técnica, por lo que se valora especialmente que los candidatos presenten estudios de posgrado. Un 34,1% afirma haber realizado un máster de especialización. Igualmente, cada vez son más los ingenieros que adquieren funciones comerciales en el ámbito industrial, por su alta capacidad de gestión y orientación a resultados. Esta última cualidad, junto con la empatía y la capacidad de comunicación interpersonal, es de las características más apreciadas y buscadas por los seleccionadores en un candidato.

Nota de Prensa

Por otro lado, al igual que en otros sectores, el sector Industrial presenta un porcentaje mayor de hombres para puestos de comercial de ventas. Sólo el 23,5% de los comerciales son mujeres, frente al 76,5% de varones. Entre estos últimos existe además un mayor optimismo; el 21,4% considera que el mercado de la industria se encuentra en pleno auge. Sin embargo, todavía un 54,1% de los entrevistados opina que el mercado continúa sufriendo las consecuencias de la crisis.

El 71,4% de los comerciales consultados pertenecientes a empresas industriales destaca la gran estabilidad que les brinda su posición actual, así como las amplias posibilidades de las que disponen para conciliar su vida profesional y personal (75,5%). Únicamente un 24,5% encuentra dificultades para compaginar ambas facetas. Por ello, no es de extrañar que solamente el 34% exprese su deseo de cambiar de profesión, concretamente, un 45% se pasaría al área del Marketing y un 34,9% crearía su propio negocio.

Una de las condiciones laborales más valoradas entre los profesionales para aceptar un nuevo empleo es la proyección de carrera que la compañía les puede ofrecer, pasando la remuneración fija a un segundo plano de importancia. Así, son muchos los profesionales que han decidido desarrollar su carrera en mercados exteriores buscando nuevas oportunidades. El sector Industria es uno de los que presenta mayor movilidad. Un 68,3% de los encuestados cuenta con experiencia profesional internacional, principalmente en países como Francia, Reino Unido y Alemania. Entre aquellos que no han trabajado en el extranjero, un 74,1% desearía poder desarrollar su carrera en otros mercados como EE.UU.

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.

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.

Nota de Prensa

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, 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

Lucía García – lucia.garcia@marcodecomunicacion.com