## XVII Informe *Los+Buscados* de Spring Professional 2022

# Estas serán las 13 profesiones más buscadas y las 13 más cotizadas de 2022

Spring Professional

| Sector | El Perfil + Buscado | El Perfil + Cotizado |
|---|---|---|
| Industrial | Field Service Engineer | HSQE Manager |
| Healthcare | Enfermero/a | Dermatólogo/a |
| IT | Cloud Architect | Engineering Manager |
| Marketing | Growth Marketing Director | Digital Manager |
| Life Science | Técnico/a de Garantía de calidad | Business Development Manager |
| Logística | Demand Planner | Project Manager de Innovación Logística |
| Retail | Trade Marketing Manager | E-commerce Manager |
| Banca | Analista Senior M&A | MD Banca de Inversión |
| Comercial | Sales Manager | Ingeniero/a comercial |
| Financiero | Financial, Planning & Analysis (FP&A) | Finance Manager |
| Energéticas | Ingeniero/a de Desarrollo y Promoción | Ingeniero/a Eléctrico de Fotovoltáicas |
| Tax & Legal | Abogado/a corporate M&A | Socio/a con cartera de clientes |
| Corporate | HR Business Partner | HR Manager |

**Madrid, 19 de enero de 2022.-** Que el mercado laboral en general y las empresas y trabajadores/as en particular deben aprender a adaptarse rápido al entorno en el que vivimos ya lo aprendimos en 2020 y lo consolidamos como práctica en 2021.

Que muchos perfiles han tenido que vivir un ***proceso de upskilling y reskilling,*** muchas veces contrarreloj, y **priorizar ciertas habilidades y competencias** sobre otras, como la resiliencia, la adaptación al cambio y también las habilidades digitales sobre otras menos prioritarias en el nuevo entorno también lo hemos aprendido en los dos últimos años.

Que ahora las empresas deben buscar **nuevas fórmulas para atraer y retener talento** para evitar situaciones como la conocida *gran renuncia* que Estados Unidos está sufriendo es el siguiente paso tras la agitación del mercado laboral. Profesionales con más exigencias sobre cómo y dónde quieren trabajar, más abiertos a no ceder parcelas de su bienestar personal y con una perspectiva renovada de lo que debe ser el equilibrio entre trabajo y vida privada, las empresas están teniendo que actualizar sus políticas y paquetes de beneficios sociales continuamente.

Donde parece haber "menos novedades", es en la demanda de ciertos perfiles que son imprescindibles: **trabajadores sociosanitarios y de investigación, perfiles tecnológicos** o cada vez más centrados en áreas digitales, **comerciales e ingenieros/as** serán los protagonistas del año que acabamos de estrenar.

Es por ello que **Spring Professional,** la consultora de selección de mandos 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 2022, en su **XVII Informe Los + Buscados.**

Se trata de una selección de **perfiles estratégicos** para sus sectores y que tienen en común su **alto potencial digital** o grado de especialización sin dejar de lado **competencias de carácter humanístico** como puedan ser la empatía, las habilidades de comunicación o la resiliencia. Una combinación que cada vez se busca más en los profesionales de éxito.

Y estos serán los **13 perfiles más buscados y los 13 más cotizados** en nuestro país para este 2022:

## INDUSTRIA

### El + Buscado: FIELD SERVICE ENGINEER

Dentro de las empresas del sector industrial, uno de los perfiles más demandados que será clave a lo largo de este 2022 es el perfil de **Ingeniero/a Técnico,** también conocido como Ingeniero/a de Campo. Este/a profesional será el encargado de garantizar la **reparación, mantenimiento de los instalación y equipos,** tanto en planta como maquinaria en campo.
Sus funciones principales son:

- Diagnóstico, reparación y mantenimiento de los equipos.
- Gestión de personal interno.
- Capacidad de relación con cliente.
- Acostumbrado a viajar.

- Formación
  - Ingeniero/a Técnico.
  - Formación **complementaria** en robótica, y/o mecatrónica.

- Experiencia
  - A partir de **3 años** de experiencia en mantenimiento y reparación de instalaciones y equipos.

- Aptitudes
  - Capacidad para trabajar bajo presión.
  - Orientación a resultados y solución de problemas.
  - Orientación a servicio y cliente.
  - Detallista.
  - Flexibilidad.

- Retribución
  - A **partir de 30.000 € de salario fijo** bruto anual, con una parte variable por objetivos establecidos, horas extra, etc.
  - Además, suele contar con **otros extras** como vehículo de empresa y dietas.

- Demandantes
  - Empresa del **sector industrial,** maquinaria pesada e instalaciones.

## El + Cotizado: HSQE MANAGER

Hoy en día, el mercado de ingeniería e industria es cada vez más exigente y por ello, es de vital importancia mantener la seguridad y calidad de toda la planta y procesos. Para ello, es necesario que todas las funciones y normativa recaigan sobre una figura que lo coordine, en este caso el/la **HSQE Manager,** encargado/a de administrar las **políticos sobre Salud, Seguridad Laboral y Medioambiente** en la organización.

Este perfil deberá velar por la salud y seguridad de todos los integrantes del equipo, así como del cumplimiento de las leyes y normativas que afecten al medioambiente.

Las principales funciones que un HSQE desempeña son:

- Definir e implementar los objetivos de la empresa para las áreas de calidad, seguridad y medioambiente del departamento asegurando la viabilidad económica de los proyectos.
- Elaborar el presupuesto del departamento.
- Coordinar y liderar las auditorías externas e internas.
- Estar al tanto de la normativa de seguridad y calidad de toda la planta.
- Establecer y verificar el cumplimiento del plan de formación a implementar en materia de seguridad y salud de todos los trabajadores.
- Mantener el registro de riesgos.
- Promover desde la normativa una conducta preventiva, logrando evaluar y poner medidas para dichos riesgos ambientales y profesionales.
- Inculcar y transmitir la cultura preventiva y de calidad.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- Formación
  - Se buscan perfiles con formación en Ingeniería, técnicos o superiores, y **máster en PRL con las tres especialidades.**

- Experiencia
  - La experiencia mínima que se requiere es **a partir de 5 años en el área específico en HSQE.**
  - Experiencia previa valorable en entornos industriales o proyectos.

- Aptitudes
  - Capacidad comunicativa y de influencia.
  - Trabajo en equipo.
  - Compromiso y responsabilidad.
  - Orientación a la calidad.
  - Capacidad analítica.
  - Planificación y control.
  - Orientación al detalle.

- Retribución
  - La franja retributiva es variable y está condicionada en función del sector y el tamaño de la empresa, pero podemos situar este perfil **a partir de 65.000 € brutos anuales y un bonus en función de objetivos.**

- Demandantes
  - Cualquier empresa de ingeniería e industrial. Y aplicable a cualquier tipo de organización fuera del sector.

## HEALTHCARE

### El + Buscado: ENFERMERO/A

Desde el año 2020 -con especial fuerza desde el estallido de la pandemia derivada de la COVID-19-, la **profesión de Enfermería** ha seguido siendo una de las necesidades más demandadas dentro del sector sanitario. Su función es una de las más importantes tanto en empresas públicas, privadas o concertadas. No obstante, enfermeros/as de mutua laboral y especialistas del trabajo para Servicios de Prevención Ajeno han tenido un papel muy importante también en 2021 y así será también en 2022.

**Enfermería del trabajo, Enfermería asistencial de mutua laboral, Cuidados Intensivos (UCI), Quirófano, Geriatría y Hospitalización** son ejemplos de los campos de trabajo dentro de los que los perfiles de enfermería son más demandados. Asimismo, **puestos de gestión y coordinación** también han sido y son necesarios, pues son perfiles que además requieren de experiencia y *soft skills* adicionales al perfil técnico.

La misión principal de las posiciones de enfermería varía en función de la especialidad requerida, el ámbito o tipo de hospital especializado, así como de si es un perfil asistencial o de coordinación/dirección. Dentro de todas las ramas de trabajo posibles, el trabajo de los enfermeros y enfermeras es muy variado. Junto a los médicos/as y demás personal sanitario, se ocupan del **cuidado y el bienestar de los pacientes.**

Entre sus funciones, podríamos destacar las siguientes:

- Examen y diagnóstico de las condiciones generales del paciente.
- Asistencia a médicos/as en realización de evaluaciones, cirugía, hospitalización y demás procedimientos en función de su especialización.
- Suministro de los cuidados adecuados para cada paciente.
- Administración de medicación y tratamientos prescritos.

Las características que se requieren en las vacantes dirigidas a un profesional de Enfermería son:

- Formación
  - Licenciatura o Grado en **Enfermería.**
  - **Especialidad/EIR** en función del campo de trabajo requerido.
  - Muy valorable contar con formación complementaria en la especialidad requerida.

- Experiencia
  - Se valorará contar con experiencia previa **de 1 a 2 años** en el desarrollo de funciones similares.

- Aptitudes
  - Empatía.
  - Altas habilidades de comunicación.
  - Capacidad de trabajo en equipo.
  - Organización y planificación.
  - Autonomía.

- Retribución
  - La banda salarial para este tipo de perfiles puede variar de los **26.000** a los **50.000 euros** brutos al año, en función del tipo de especialidad y si es un perfil asistencial o de gestión.

- Demandantes
  - Aquí encontramos una amplia variedad de compañías sanitarias que demandan a estos profesionales: desde **hospitales privados y públicos, centros de salud, servicios de prevención** o **mutuas.**

## El + Cotizado: DERMATÓLOGO/A

Cada vez se crean más clínicas privadas y con ello, la figura del/de la **Dermatólogo/a** se va posicionando cada año como una de las más cotizadas dentro del sector sanitario. Este/a profesional puede trabajar tanto en clínica privada como en hospital público. En España, a diferencia de en otros países, es una especialidad clínico-quirúrgica y esto hace que facilitar homologaciones de la especialidad sea imposible. Esto genera que cada vez se vuelva una profesión más cotizada.

El Médico/a Especialista en Dermatología además de saber **diagnosticar y tratar las enfermedades de la piel,** posee conocimientos de cirugía y otras especialidades médicas, incluyendo reumatología, inmunología, neurología, enfermedades infecciosas y endocrinología.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- Formación
  - Formación Superior: Licenciatura o Grado en Medicina.
  - MIR en Dermatología y Venereología u homologación de la especialidad en España.
  - Formación especializada o *fellows* en subespecialidades concretas son valorables.
  - Se valora de manera muy positiva el conocimiento de algún **idioma extra en algunas clínicas con pacientes extranjeros.**

- Experiencia
  - Se valorará una experiencia previa de **2 a 3 años** en la posición.
  - Experiencia realizando procedimientos médico-quirúrgicos.
  - Valorable *fellows* y experiencia en subespecialidades depende de la clínica/hospital.

- Aptitudes
  - Detallista.
  - Toma de decisiones.
  - Altas habilidades de comunicación.
  - Capacidad de trabajo en equipo.
  - Organización y planificación.

- Retribución
  - La banda salarial de este tipo de perfiles en compañías de la industria sanitaria oscila entre **70.000 y 120.000 euros anuales** de salario fijo.

- Demandantes
  - Principalmente es demandado por **clínicas privadas, hospitales públicos y privados, mutuas sanitarias.**

## SECTOR IT

### El + Buscado: CLOUD ARCHITECT

El perfil estrella en 2022 dentro del sector tecnológico será el **Cloud Architect.** Dentro de sus principales tareas se encuentra la de **diseñar, coordinar y administrar la infraestructura de *cloud computing*** de las compañías.

Existen tres modelos de *cloud* dependiendo de las necesidades de la compañía: *cloud* pública, *cloud* privada y *cloud* híbrida. Es el/ la Cloud Architect quien toma la decisión de cuál es la tipología de nube que encaja mejor y será óptima para la empresa en la que trabaja.

El rol de este perfil es de gran complejidad, ya que deberá tener experiencia y coordinarse tanto con las áreas de operaciones como de aplicaciones, software, integraciones y seguridad.

Sus especificidades son:

- Formación
  - Dependiendo de las políticas de contratación de las compañías, estos profesionales pueden ser graduados en **Ingeniería Informática** o bien haber cursado un ciclo formativo de **grado superior en Desarrollo de Aplicaciones Informáticos.**
  - Se valora muy positivamente el estar actualizado en nuevas tecnologías que van apareciendo, bien sea en canales como blogs del sector, *webinars* o grupos especializados y revistas. Además, también es de gran valor la **autoformación continua.**
  - Los **conocimientos de inglés** se están volviendo cada vez más importantes, en función del tipo de empresa a la que nos dirijamos. Siendo de carácter imprescindible el poseer **habilidades de lectura fluida de manuales técnicos.**

- Experiencia
  - Los perfiles más demandados son aquellos que cuentan con unos **5 años** de experiencia, ya que suelen ser profesionales con un nivel alto de autonomía.

- Aptitudes
  - Capacidad de análisis.
  - Proactividad.
  - Orientación a resultados.
  - Compromiso.

- Retribución
  - Varía en función de la experiencia requerida, del tipo de empresa y del tamaño de la misma, así como del sector del que hablemos. Para el perfil referido, hablaríamos de un salario medio situado en la horquilla que abarca desde los **45.000€ a los 70.000€ brutos anuales.**

- Demandantes
  - Empresas de cualquier tamaño, desde **startups y Pymes a grandes multinacionales**.
  - Con respecto a los sectores, y debido a la digitalización que todos están experimentando, la demanda de este tipo de profesionales abarca cualquier sector de actividad económica.

### El + Cotizado: ENGINEERING MANAGER

El/La **Engineering Manager** es una figura que se crea en empresas de desarrollo de producto digital y cuyo nombre procede de las empresas digitales en Estados Unidos. Este perfil se encarga de **gestionar los procesos de producción y los equipos de desarrollo de producto**.

Además, debe ser el/la referente de las personas que conforman los grupos de trabajo. Entre sus funciones principales destaca la gestión del equipo de ingeniería, centralizando sus esfuerzos en la motivación del equipo y en sacar su máximo rendimiento y la selección de nuevos integrantes del grupo.

Debe anticipar los riesgos y gestionar la resolución de conflictos que puedan surgir. También se encarga del análisis e implementación de procesos dentro de su/s equipo/s para permitir un ahorro en costes y una mejora y/o automatización de actividades que faciliten y/u optimicen el trabajo diario del equipo de ingeniería de software.

Al ser una figura clave en el desarrollo y creación del producto digital, está en contacto directo con el resto de unidades de negocio, como Marketing o Producto.

Las características afines a este perfil son:

- Formación
  - La formación en **Ingeniería Informática** es aconsejable, aunque, sobre todo en startups, se apuesta por candidatos/as con experiencias que encajen con los valores de la compañía restándole peso a la importancia de poseer un título universitario.

- Experiencia
  - El/La Engineering Manager es un perfil con una **experiencia dilatada,** primero como *Software Engineer* y después como *Team Lead*, empezando a gestionar pequeños grupos antes de dar el paso a una posición de *Management*.

- Aptitudes
  - Buenas habilidades sociales.
  - Capacidad de influencia.
  - Visión global de liderazgo.

- Retribución
  - El rango salarial de este tipo de perfiles es muy amplio dependiendo del sector y del tamaño de la empresa contratante. Puede oscilar entre los **60.000€ hasta los 100.000€** brutos anuales.

- Demandantes
  - Estos profesionales son perfiles transversales, por tanto, están demandados para cualquier tipo de empresa: **startup, PYMES** o incluso grandes **multinacionales**.

## MARKETING

### El + Buscado: GROWTH MARKETING DIRECTOR

La llegada de la era digital y la cantidad de datos que circulan por la red ha transformado la industria del marketing durante los últimos años. Todas las compañías del mundo quieren crecer

y, aunque parezca extraño, no todas saben cómo hacerlo. Para ello, el *Growth Marketing* utiliza un conjunto de técnicas donde encontramos la creatividad, el análisis, las métricas y las redes sociales, con el objetivo de lograr una mayor exposición.

De esta manera, se convierte en indispensable la figura del **Growth Marketing Director,** que se encarga de **impulsar un producto o servicio a un público objetivo y a través de diferentes canales digitales,** así pues, actúa como punto intermedio entre las áreas de marketing y de desarrollo del producto. Su trabajo se enfoca en el resultado de pequeñas acciones que se llevan a cabo diariamente y que están siempre orientadas al crecimiento.

Las principales funciones que desempeña este perfil son:

- Desarrollar, implementar, rastrear y optimizar campañas digitales en múltiples plataformas.
- Es también el encargado/a de la gestión de todos los canales de marketing y de medir su éxito. De esta manera, está a cargo de la creación de la estrategia de marketing digital, con el fin de cumplir los objetivos comerciales generales.
- Idealmente, todas estas acciones darán como resultado la adquisición, retención y fidelización de clientes consiguiendo que el mensaje de la empresa llegue al público objetivo y así poder ascender a la siguiente etapa de crecimiento.

Las características que se suelen repetir en las vacantes dirigidas a un Growth Marketing Director son:

- Formación
  - Se buscan licenciados en **Administración y Dirección de Empresas, Marketing, Publicidad** o similares.
  - Casi imprescindible contar con un **máster en Marketing Digital**.
  - También se valoran candidatos con **altas competencias digitales**.
  - Se requieren conocimientos de **HTML, CSS, *Google Analytics*, *Photoshop*, *Mailchimp*, *Hootsuite*** (u otros sistemas de gestión de redes sociales).

- Experiencia
  - La experiencia que se requiere es de **5 a 8 años**.
  - Se requiere tener **experiencia en la gestión de proyectos**: capacidad para liderar y colaborar con socios multifuncionales.

- Aptitudes
  - Capacidad analítica: la observación y el análisis son una parte crucial de su día a día.
  - Creatividad, para poder ver los desafíos como soluciones.
  - Visión estratégica
  - Voluntad de aprender de los errores y crecer
  - Excelentes habilidades de comunicación y colaboración.

- Retribución
  - La banda salarial de estos profesionales se encuentra entre los **45.000-60.000 euros brutos anuales**.

- Demandantes
  - Cualquier empresa es susceptible de demandar este tipo de perfiles ya que es **imprescindible en cualquier estructura organizativa** que quiera desarrollarse.

### El + Cotizado: DIGITAL MANAGER

La digitalización de las empresas es un proceso global, en el que todas las compañías tienen que ir adaptando su propio modelo de negocio a los nuevos hábitos de los consumidores, a la vez que optimizan los procesos y se hace más eficiente su productividad. Que, a su vez, se traduce en un aumento del volumen de negocio y, por lo tanto, un incremento en los ingresos.

En este aspecto, es esencial la figura del **Digital Manager,** ya que será la persona responsable de **transformar el modelo analógico al modelo digital,** teniendo muy en cuenta la estrategia y las operaciones. Este puesto requiere de habilidades técnicas y de una visión de negocio para la dirección y gestión de los proyectos.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- Formación
  - Se buscan personas licenciadas en **ADE/Marketing** o similares con un **máster** especializado en Marketing Digital o Transformación Digital.
  - También se valoran candidatos que sean **Ingenieros Informáticos con un máster en Marketing.**

- Experiencia
  - Es importante que el Digital Manager tenga experiencia previa en marketing y fuertes conocimientos tecnológicos para ayudar a su empresa en los procesos de digitalización.
  - Conocimientos de gestión de empresas, orientación a negocio.
  - Familiarización con la creación, implantación y monitorización de planes de Estrategia Digital (identificar KPIs y trabajar en función de estos).

- Aptitudes
  - Liderazgo directivo y perfil de innovación y emprendimiento.
  - Orientación a resultados.
  - Capacidad analítica.
  - Visión estratégica.
  - Empatía, dado que la transformación implica cambios, y los cambios implican esfuerzo y, a veces, inquietud.

- Retribución
  - El salario del/a Digital Manager puede oscilar entre los **50.000€ - 100.000€ brutos anuales** (dependiendo del tipo de empresa) entre fijo y variable.

- Demandantes
  - Cualquier empresa, independientemente del tipo de negocio o sector al que pertenezca, y que quiera **hacer crecer su marca**.

## LIFESCIENCE

### El + Buscado: TÉCNICO/A DE GARANTÍA DE CALIDAD (QA)

El entorno de los laboratorios farmacéuticos está caracterizado por su alta exigencia a nivel técnico en cuanto a los procedimientos se refiere, estando guiado este mundo por una serie de **normativa, protocolos** y **documentación necesaria.**

Es por ello que en toda compañía de la industria farmacéutica nos encontraremos el departamento de Garantía de Calidad, con un equipo técnico que sea capaz de **revisar, verificar, solucionar incidencias** y **elaborar protocolos** de los procesos necesarios para la fabricación de un producto. Esta figura se encargará de gestionar el **sistema documental,** redactando la información técnica y asegurándose de cumplir las normativas propias de la industria.

El Técnico/a de Garantía de Calidad es un rol necesario en cada laboratorio, por lo que nos encontramos con un **nivel de rotación del mismo bastante elevado y esta es la razón de que, por segundo año consecutivo, sea el perfil más buscado en el sector.** Así mismo, dentro del departamento, las opciones de crecimiento interno son muy habituales, necesitando ampliar los equipos según dichos movimientos.

Los requerimientos para esta posición son:

- Formación
  - Formación universitaria en **Ciencias de la Salud** (Farmacia, Biología, Química, Biotecnología o similares).
  - Nivel alto de **inglés.**

- Experiencia
  - Experiencia de **al menos 4 años** como Técnico/a de Garantía de Calidad en la industria farmacéutica.
  - Imprescindible **conocimiento en GMP**. Se valorará conocimiento de las normativas y procedimientos relativos de la industria farmacéutica como GDP, ISO9001, ISO 13485, entre otras.
  - **Experiencia con Agencias Regulatorias** (EMA, FDA, Agencia Española del Medicamento, etc.).

- Aptitudes
  - Orientación al detalle.
  - Altas habilidades de comunicación.
  - Capacidad de trabajo en equipo y coordinación.
  - Organización y planificación.
  - Autonomía.

- Retribución
  - La banda salarial para este tipo de perfiles dependerá principalmente de la experiencia previa en el puesto. Contemplando dicho parámetro, este salario fijo se encontrará entre los **35.000 y los 45.000 euros** brutos anuales.

- Demandantes
  - Compañías del sector de la **industria farmacéutica** y compañías **fabricantes de equipamiento médico**.

## El + Cotizado: BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

También conocido/a como **director/a de Desarrollo de Negocio,** es la persona que se encarga de buscar **oportunidades de expansión y crecimiento** de la compañía farmacéutica en la que opera y de diseñar, implementar y dirigir la estrategia para lograrlo.

Su objetivo es eminentemente comercial, pero cuenta con una mayor cualificación técnica que los comerciales, más conocimientos del producto y una visión más global de la compañía a la que representa. Digamos que tiene un punto de vista más estratégico y su papel es clave para ampliar la cuota de mercado de la empresa, siguiendo un plan estratégico y aportando el *know-how* farmacéutico del mercado.

Entre sus principales funciones están elaborar junto al equipo comercial un plan estratégico de venta para el territorio que coordina, conocer los procedimientos de compra en cada comunidad autónoma, participar en la elaboración del dossier de productos de la compañía, negociar con gerentes de hospital y directores médicos, gestionar procedimientos de compra en concursos públicos y conseguir acuerdos rentables con los responsables de compra. Así mismo, aportar nuevos planes de acción y análisis de resultado de estos.

Los requisitos más solicitados para esta posición son:

- Formación
  - Licenciatura en **Farmacia** o grado de CC.SS.
  - Muy valorable disponer de un **máster en entorno empresarial**.
  - **Inglés alto** imprescindible.

- Experiencia
  - Se trata de perfiles senior con **dilatada trayectoria profesional** en el entorno farmacéutico, haciendo desarrollo de negocio tanto a nivel nacional como internacional, enfocado en el B2B.

- Aptitudes
  - Alta orientación a resultados y a cliente.
  - Enfocado en la resolución de incidencias.
  - Planificación y organización.
  - Habilidades de negociación, comunicación y desarrollo de negocio.
  - Fuertes competencias en empatía y asertividad.

- Retribución
  - La banda salarial de este tipo de perfiles en compañías de la industria farmacéutica oscila entre **50.000 y 60.000 euros anuales** de salario fijo **+ un bonus** de entre el 10 y el 20% según la consecución de resultados.

- Demandantes
  - **Laboratorios farmacéuticos** de diferente índole de especialización.

## LOGÍSTICA

### El + Buscado: DEMAND PLANNER

Este perfil es muy demandado dentro de las empresas del sector logístico y en 2022 está llamado a ser el más buscado. Se trata del profesional encargado de **ejecutar el proceso de S&OP (planificación de ventas y operaciones** en su traducción) analizando la demanda, y evaluando riesgos y oportunidades en los acuerdos de la compañía.

Sus funciones principales están relacionadas con el seguimiento del stock y control de previsiones siendo imprescindible estar en contacto permanente con los mercados en los que opera la compañía en la que trabaja el/la **Demand Planner**.

Los requisitos más comunes para esta figura son:

- Formación
  - Se necesita contar con formación universitaria superior como **ADE,** grado en **Organización Industrial** o máster en **Supply Chain.**
  - Dominio estadístico y numérico.

- Experiencia
  - Habitualmente, se requiere una experiencia de **3 años** en *Demand Planning*.

- Aptitudes
  - Capacidad para trabajar bajo presión.
  - Orientación a resultados y solución de problemas.
  - Buena interlocución y comunicación.
  - Capacidad de organización y planificación.
  - Actitud y proactividad.
  - Poder de negociación y conciliación.
  - Visión comercial.

- Retribución
  - Un/a Demand Planner empieza a cobrar **a partir de 30.000 €** de salario fijo bruto anual, más un variable por objetivos establecidos.

- Demandantes
  - Empresa de diferentes sectores con **grandes volúmenes de demanda.**

## El + Cotizado: PROJECT MANAGER DE INNOVACIÓN LOGÍSTICA

En un entorno cada vez más cambiante, donde cuestiones como los hábitos de consumo han traído como consecuencia un incremento notable en las operaciones logísticas, perfiles como el/la **Project Manager de Innovación** se han convertido en los más cotizados.

El incremento de la competitividad y el descenso del margen de las operaciones ha determinado que las compañías del sector logístico hayan tenido que hacer frente a la **implementación de un gran número de innovaciones** para que su día a día sea mucho más eficiente.

Es por ello que un gran número de organizaciones están buscando este perfil, cuyas funciones principales son:

- Análisis de los distintos procesos de la cadena de suministro para detectar vulnerabilidades y áreas de mejora.
- Análisis de la política de costes operativos, gestionando de una forma directa la cuenta de resultados para establecer métricas que permitan su optimización.
- Diseño, desarrollo e implementación de proyectos transversales en la mejora de *layouts* de los distintos *sites*.
- Negociación y supervisión de la política de proveedores en ámbitos como el transporte terrestre, aéreo o marítimo.
- Interlocución continua con Negocio de cara a implementar aquellas mejoras que sean necesarias para una clara diferenciación de los competidores en cuanto al portfolio de servicios.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- Formación
  - **Ingeniería Industrial** o equivalentes.
  - Máster en **Supply Chain**.

- Experiencia
  - Experiencia de **al menos 5 años** gestionando proyectos de gran envergadura en Operadores Logísticos o clientes finales de gran complejidad.

- Aptitudes
  - Alta capacidad analítica.
  - Gestión de proyectos transversales de gran envergadura, tanto en términos económicos como operativos.
  - Orientación a resultados, capacidad de trabajo bajo presión.
  - Alta capacidad negociadora.

- Retribución
  - El incremento de la demanda de estos perfiles ha traído como consecuencia una subida en la franja salarial normalmente ofertada. Actualmente, dichos perfiles se suelen encontrar **entre 50.000 y 60.000 € brutos anuales fijos** más un porcentaje de variable.
  - En cuanto a beneficios sociales, destaca la presencia del **vehículo de empresa**.

- Demandantes
  - Grandes **operadores logísticos o compañías finales** cuya dependencia de los procesos logísticos es vital de cara a establecer el beneficio de las operaciones.

## SECTOR RETAIL

### El + Buscado: TRADE MARKETING MANAGER

El puesto con una alta demanda dentro del sector *retail* este año es el de **Trade Marketing Manager**. La principal misión de este perfil es **mejorar la rotación y venta de los productos situados en los puntos de venta,** así como planificar y coordinar promociones para impulsar el consumo generando un **mayor tráfico de consumidores en los puntos de venta**.

Debe ser un perfil con capacidad creativa, estratega, que genere una visión a largo plazo y enfocado a la experiencia cliente. Posee la responsabilidad de construir relaciones comerciales sólidas, generar confianza en el consumidor, analizar nuevos canales de venta y aplicar los conceptos establecidos por el equipo de marketing para cada uno de los canales de distribución o venta.

Las principales funciones que este rol desempeña son:

- Impulso de la marca en los puntos de venta, desarrollando el plan de promociones junto con los recursos económicos, materiales y humanos para poner en marcha dichas promociones.
- Coordinación con la agencia de medios de la planificación y ejecución de las campañas de publicidad (tanto digitales como en cualquier otro medio).
- Control del presupuesto, preparación de *briefings*, análisis de resultados e impacto de campañas.

- Coordinación con el resto de los departamentos implicados, organización y participación en seminarios comerciales y presentaciones de producto.
- Coordinación e implantación de planes de *trade marketing* tanto en el punto de venta como *eTrade* (visibilidad, escaparates, web clientes, acciones promocionales, etc.).
- Búsqueda de información y análisis de mercado (competencia, productos, *pricing*...).
- Coordinación con las funciones y departamentos claves para su gestión tanto dentro de la empresa como en los clientes que gestiona.

Los requisitos más buscados entre estas personas son:

- Formación
  - Se buscan **licenciados** en Dirección de Empresas o similar, siendo muy valorable poseer un **máster** en Ventas, Marketing, Digital o disciplinas afines.
  - Nivel **alto de inglés.**
  - Se empieza a demandar **conocimiento digital**.

- Experiencia
  - Se requieren al **menos 3-4 años de experiencia** en un mismo rol con experiencia en Marketing Creativo y *Product Manager*.

- Aptitudes
  - Perfil *multitask*, con alta orientación al cliente y resultados.
  - Analítico y estratégico.
  - Excelentes habilidades creativas.
  - Buena interlocución.

- Retribución
  - La banda salarial de este tipo de perfiles se encuentra **entre 30.000- 40.000 euros** brutos anuales **más un variable** fijado en función de los objetivos marcados de un 10%.

- Demandantes
  - Estos/as profesionales son demandados por todo **tipo de compañías en todos los sectores** ya que se trata de un rol transversal en cualquier empresa.

## El + Cotizado: E-COMMERCE MANAGER

En la actualidad el **comercio electrónico** se ha revelado como una gran vía de negocio para aquellos que saben aprovechar sus posibilidades. Los consumidores ya están totalmente acostumbrados a realizar sus compras online y los procedimientos de pago son cada vez más seguros. De esta manera, uno de los perfiles más cotizados en el sector *retail* es el de **E-Commerce Manager.**

Las responsabilidades de este/a profesional son:

- Administrar toda la actividad en línea en relación con la adquisición de tráfico, las ventas, la conversión y las pruebas e informes a/b.
- Desarrollar e implementar la estrategia de comercio electrónico para mejorar el rendimiento del sitio web.
- Trabajar con los desarrolladores para mejorar la velocidad del sitio web.
- Trabajar de la mano con el equipo de especialistas en marketing digital para mejorar la calidad y la adquisición de tráfico.

- Investigación de mercado para descubrir nuevas tendencias y tecnologías para mejorar el rendimiento de la plataforma web.
- Analizar todos los datos para ofrecer estrategias basadas en éstos para ofrecer el mejor rendimiento y lograr los KPIs.
- Supervisar o administrar directamente los canales de marketing digital a través de PPC, SEO, Display, afiliados y marketing por correo electrónico y redes sociales.
- Desarrollar un calendario de contenidos.

Las características que encontramos repetidamente en las vacantes dirigidas al E-commerce Manager son:

- Formación
  - Formación universitaria ligada al **Marketing o a la Administración y Dirección** de Empresas.
  - Máster o certificación relacionados con el **comercio electrónico y el marketing digital.**

- Experiencia
  - La media de experiencia solicitada suele situarse a partir de los **3-4 años** para perfiles junior y **a partir de 5 años** de experiencia específica para los perfiles senior.

- Aptitudes
  - Buenas cualidades comunicativas.
  - Gran capacidad analítica.
  - Habilidad para la gestión de equipos.
  - Capacidad analítica y visión estratégica ya que será el puente entre la venta tradicional y la online.

- Retribución
  - Un/a E-Commerce Manager con 3-4 años de experiencia puede percibir una retribución media de entre **40.000 y 48.000 €** brutos al año. Para perfiles senior la retribución puede sobrepasar con facilidad los **80.000 euros.**

- Demandantes
  - Cualquier empresa del sector *retail* busca incorporar a figuras como esta.

## BANCA

### El + Buscado: ANALISTA SENIOR M&A

Para la consultora **Spring Professional,** el perfil más demandado este año en el sector bancario será el de **Analista Senior M&A** dentro del *Corporate Finance.*

Este profesional prepara y supervisa análisis financieros y sectoriales y hace valoraciones financieras de empresas y entidades, con el objetivo de identificar oportunidades de negocio. **Asesora financieramente a todas las compañías que son clientes de la entidad bancaria,** desde grandes corporaciones hasta empresas familiares, y les ofrece apoyo en la negociación de procesos de fusión y adquisición.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- Formación
  - Grado o licenciatura en **Administración y Dirección de Empresas, Ingenierías**, o como algo habitual, la doble titulación en **ADE y Derecho**.
  - Se requiere también contar con excelentes conocimientos y formación complementaria en ***Corporate Finance* y M&A**.
  - Nivel muy alto de **Excel** y modelización.
  - Nivel muy alto de **inglés**.

- Experiencia
  - Se valorará principalmente el tener experiencia de al menos **3 a 6 años** en operaciones de toda índole y diferentes sectores.
  - Experiencia destacable en el **trato con clientes**.

- Aptitudes
  - Alta capacidad de análisis y financieros.
  - Conocimiento en finanzas.
  - Conocimiento en la regulación y normativa financiera vigente.
  - Visión estratégica y de negocio.
  - Trabajo en equipo y capacidad relacional con otras áreas de la empresa.
  - Alta capacidad de gestión de información.
  - Toma de decisiones.

- Retribución
  - Estos perfiles reciben una retribución que oscila de **45.000 a 70.000 euros** brutos anuales más variable.

- Demandantes
  - **Bancos** y empresas del **sector financiero**.

## El + Cotizado: MANAGING DIRECTOR (MD) EN BANCA DE INVERSIÓN

Dentro de las estructuras de Banca de Inversión o Boutique, el/la MD es la figura con mayor rango jerárquico y, por tanto, salarial. Y esta es la principal razón de que **repito por tercer año como el perfil más cotizado del sector bancario**. Los/as MD suelen tener más de 10 años de experiencia y un profundo conocimiento debido a su ***track record*** en operaciones de gran índole.

Este/a profesional es responsable de **marcar la estrategia y tomar las decisiones en materia de inversiones,** evaluando las diferentes oportunidades, con el objetivo de proporcionar al banco futuros acuerdos entre diferentes tipos de industrias y sectores alrededor del mundo.

Los requisitos más solicitados para esta posición son:

- Formación
  - Licenciatura de **Administración y Dirección de Empresas, Economía** o similares.
  - **MBA,** formación específica en el área.
  - **Certificación CFA** (*Chartered Financial Analyst*).
  - **Inglés** muy alto. Valorable otros idiomas.
  - Excelente manejo de **ofimática.**

- Experiencia
  - Es necesario poseer una experiencia de al menos **10 años en Banca de Inversiones** y servicios de asesoría a clientes.

- Aptitudes
  - Fuertes habilidades analíticas y numéricas.
  - Habilidades de negociación, comunicación y venta.
  - Asertividad, flexibilidad, iniciativa, liderazgo, trabajo en equipo, empatía, orientación al cliente, diligencia y fuerte ética de trabajo.
  - Capacidad de adaptación y resolución de problemas.
  - La capacidad de trabajar de manera efectiva tanto de forma autónoma, así como parte de un equipo.

- Retribución
  - La banda salarial de este tipo de perfiles, en profesionales de más de 10 años de experiencia, oscila entre **165.000-190.000 euros brutos anuales,** complementado con bonus en función de consecución de objetivos.

- Demandantes
  - **Bancos, fondos de inversión** y empresas del sector financiero.

## SECTOR COMERCIAL

### El + Buscado: SALES MANAGER

El puesto con mayor demanda dentro del sector comercial tanto a nivel nacional como internacional en este 2022 es el de **Sales Manager**. La principal misión de este perfil es ser el enlace o **nexo entre la estrategia y ejecución comercial**, pudiendo gestionar un equipo o un canal de venta.

Las empresas confían en esta figura como una pieza clave en la especialización del canal al que se dirige y el conocimiento de producto/mercado, gestionando un mercado nacional o internacional según la tipología de compañía.

Posee la responsabilidad de construir relaciones comerciales sólidas, generar confianza en el cliente interno y externo, analizar nuevos canales de venta y aplicar los conceptos establecidos por el equipo de marketing para cada uno de los canales de distribución o venta.

Al ser el interlocutor entre cliente y empresa, tiene el conocimiento necesario para anticiparse a las necesidades que puedan surgir en ambas partes, ofreciendo las mejores soluciones, con el **objetivo de dimensionar las cuentas existentes y abrir nuevas vías de desarrollo** hacia el grupo.

Las principales funciones que este rol desempeña son:

- Implementar la **política comercial y de marketing** en línea con la estrategia marcada por la compañía.
- **Negociación** de las mejores condiciones comerciales Vs. obtención de las mejores contrapartidas en cada cliente.
- Elaboración de **argumentarios de venta** y presentaciones eficaces para la consecución de los objetivos cuantitativos y cualitativos.
- Búsqueda de información y **análisis de mercado** (competencia, productos, pricing...).
- Coordinación con las funciones y departamentos claves para su gestión tanto dentro de la empresa como en los clientes que gestiona (Logística, Producción, Finanzas etc.).

- Trabajar bajo los estándares de Calidad en términos de **seguridad, legislación y calidad del producto.**
- Expandir relaciones y **atraer** nuevos clientes.

Los requisitos más buscados entre estas personas son:

- Formación
  - Se buscan **licenciados** en Dirección de Empresas o similar, siendo muy valorable poseer un **máster** en Ventas, Marketing o disciplinas afines.
  - Para productos técnicos o con un alto valor añadido, se valoran estudios técnicos relacionados con el sector sobre el que actúa la empresa.
  - Nivel **alto de inglés.**
  - Se empieza a demandar **conocimiento digital**.

- Experiencia
  - Se requieren al **menos 4-6 años de experiencia** ocupando un rol comercial.

- Aptitudes
  - Perfil *multitask*, con alta orientación al cliente y resultados.
  - Analítico y estratégico.
  - Excelentes habilidades de relación interpersonal y negociación.
  - Buena interlocución.

- Retribución
  - La banda salarial de este tipo de perfiles se encuentra **entre 50.000- 70.000 euros** brutos anuales **más un variable** fijado en función de los objetivos marcados que oscila entre el 20 -25%.

- Demandantes
  - Estos profesionales son demandados por todo **tipo de compañías en todos los sectores** ya que se trata de un rol transversal en cualquier empresa.

## El + Cotizado: INGENIERO/A COMERCIAL

Hoy en día, el mercado es cada vez más exigente y por ello, es de vital importancia posicionarse y adaptarse al cliente. El departamento comercial ocupa una posición clave dentro de las empresas y dentro de este equipo, la figura del Ingeniero/a Comercial es crucial para **ganar cuota de mercado versus competencia y fidelizar al cliente utilizando al lenguaje técnico de producto.**

Dentro de la estructura de empresa, este/a profesional se posiciona como una figura clave que reúne competencias en gestión estratégica, comercial, operativa y de producto a nivel ingeniería.

Las principales funciones que un Ingeniero/a Comercial debe desempeñar son:

- Diseño y presentación de soluciones adaptadas a cada cliente según la necesidad trasladada.
- Visitas comerciales para presentación de proyectos y defensa de la propuesta comercial.
- Supervisar y participar en las **negociaciones clave** para la compañía.
- Prospección y búsqueda de clientes potenciales.
- Definición de objetivos y desarrollo de estrategias y de las acciones necesarias para la obtención de los mismos.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- Formación
  - Se buscan perfiles con formación técnica en **Ingeniería**.
  - Cada vez es más valorable contar con formaciones especializadas como los **másteres** en dirección comercial, de marketing y **competencias digitales**.

- Experiencia
  - La experiencia mínima que se requiere dependerá del grado de especialización, responsabilidad y *señority* de la posición.

- Aptitudes
  - Capacidad comunicativa y de negociación.
  - Trabajo en equipo.
  - Compromiso y responsabilidad.
  - Orientación al cliente.
  - Oportunidades de negocio.
  - Gestión de equipos.

- Retribución
  - La franja retributiva está condicionada en función del sector, tamaño de la empresa, experiencia del candidato/a, pero podemos situar este perfil **entre 45.000 y 70.000** euros brutos anuales fijos a los que se añade un **variable que oscila entre el 15% y el 30%.**

- Demandantes
  - Cualquier empresa es susceptible de demandar este tipo de perfiles ya que el departamento es imprescindible en **cualquier estructura organizativa**.

## ÁREA FINANCIERA

### El + Buscado: FINANCIAL, PLANNING & ANALYSIS (FP&A)

Debido a la situación actual derivada de la pandemia provocada por la COVID y la continua adaptación de los procesos productivos en todos los sectores, en las compañías se ha generado la oportunidad de reducir los costes e incrementar la eficacia y la eficiencia de los mismos. Es por ello que el perfil más demandado en 2022 para el área de Finanzas sea el de **FP&A Analyst.** Se trata de un/a profesional orientado a controlar las finanzas, a realizar la planificación y presupuestación, informes de rendimiento y gestión y previsión, entre otras funciones.

Es importante destacar que, aunque el objetivo principal del FP&A Analyst es **velar por la estrategia financiera de la compañía,** también entre sus funciones se incluyen la creación de pronósticos financieros y el análisis de los resultados financieros reales (ingresos operativos, ingresos netos y flujo de efectivo a disposición).

Los requisitos habituales para una posición de estas características son:

- Formación
  - Se requiere una licenciatura o grado ligada al área de **ADE, Derecho, Economía** o similar.

- Se valora positivamente contar con un **máster en Dirección Financiera y *Controlling*.** Además, se valora positivamente la formación vinculada con herramientas de gestión (ERP´s) y programación y análisis de datos (como *Power* BI).
- El **dominio de inglés** u otro idioma es imprescindible en empresas de carácter multinacional mientras que en empresas de mediano tamaño será valorable.

- Experiencia
  - Entre **3 y 5 años.** Será valorable en función del tamaño de la empresa, la experiencia en multinacional y el número de personas a su cargo.

- Aptitudes
  - Atención al detalle y minuciosidad.
  - Capacidad de trabajo y organización.
  - Autonomía y resolución de problemas.
  - Capacidad de innovación.
  - Interés por el desarrollo tecnológico.

- Retribución
  - Para compañías con plantillas de hasta 100 trabajadores, la horquilla salarial es de **35.000 a 47.000 euros brutos anuales de salario fijo,** más un variable en función de los objetivos.
  - En cambio, para empresas multinacionales cuya plantilla supera los 100 empleados, la horquilla salarial aumenta siendo la media desde **50.000** hasta **65.000€ euros brutos anuales,** más un variable en función de los objetivos.

- Demandantes
  - La búsqueda de FP&A Analyst ha aumentado en la mayoría de los sectores, debido a las funciones que desarrollan que involucran el análisis y la estabilidad económica de la empresa. En concreto, el **sector industrial** es uno de los más recurrentes en la búsqueda del perfil.

## El + Cotizado: FINANCE MANAGER

El **perfil más cotizado** del área financiera es el/la **Finance Manager**. Este/a profesional se encarga de la **elaboración de los estados contables** y financieros y presta especial atención en los **ajustes de las normas contables internacionales** reportando directamente al Director Financiero. Además, se encarga de la supervisión del control de gestión y de la política fiscal de la empresa. Es el encargado de la relación con terceros (auditorías o administraciones) y lidera la creación de informes de viabilidad y proyectos.

El/la Finance Manager tiene la responsabilidad de supervisar y administrar informes financieros, carteras de inversión, la contabilidad y todo tipo de análisis financieros de la empresa. Además, debe supervisar las estrategias de gestión de efectivo como también el área regulatoria del emprendimiento.

Tiene el compromiso de administrar acertadamente el flujo de dinero de una organización, mediante la supervisión de los balances, estado de pérdidas y ganancias, y el modelo de costos e ingresos.

Las responsabilidades también comprenden el desarrollo de una estrategia financiera eficiente. La misma debe esclarecer todos los aspectos financieros de la organización, cumpliendo con el

objetivo de minimizar los costos y maximizar los beneficios. Así mismo, está a cargo de tomar decisiones presupuestarias y de desarrollar la planificación financiera de la operativa.

¿Qué se busca en estos perfiles?:

- Formación
  - Se requiere de una licenciatura en **ADE, Economía, Derecho** o similares.
  - La mayoría de empresas requiere a estos profesionales contar con un **máster MBA** o un **máster en Dirección Financiera.**
  - En cuanto a los idiomas, el **inglés es fundamental** debido a la globalización y a la relación con departamentos financieros internacionales de proveedores y clientes.

- Experiencia
  - Se requiere experiencia previa de entre **5 y 8 años** para la realización de estas responsabilidades.

- Aptitudes
  - Liderazgo.
  - Visión estratégica.
  - Negociación.
  - Orientación a resultados.
  - Habilidades comunicativas.
  - Capacidad analítica.
  - Planificación y organización.

- Retribución
  - En empresas de hasta 100 trabajadores, la horquilla salarial es de **50.000 a 60.000 euros brutos anuales** de salario fijo, más un variable en función de los objetivos.
  - Y en empresas multinacionales o denominadas "gran empresa", la horquilla salarial aumenta siendo la media desde **55.000 hasta 70.000€ euros brutos anuales,** más un variable en función de los objetivos.

- Demandantes
  - Estos perfiles, en general, son demandados por **todos los sectores y tipos de empresa** ya que velan por el uso correcto de los recursos financieros y la estabilidad económica de la empresa.

## ENERGÍA

### El + Buscado: INGENIERO/A DE DESARROLLO Y PROMOCIÓN

Estamos viviendo un nuevo *boom* de las energías renovables gracias a que la Comisión Europea identificó la transición ecológica como una de las claves para la recuperación económica. En el 2020 se aprobó un fondo de reconstrucción y España recibirá 72.000 millones de euros, de ellos el 37% irán destinados a la transición ecológica. Gracias a este gran pacto verde, las **energías renovables experimentarán un fuerte empujón** y esto se dejará notar en la demanda de profesionales.

De las tecnologías de renovables, la fotovoltaica es la que está experimentando mayor demanda de profesionales por el número de proyectos y aquí supone una pieza clave la contratación de **Ingenieros/as de Desarrollo y Promoción.**

Entre las funciones de estos perfiles está gestionar el desarrollo de proyectos, incluyendo la planificación, tramitación de los permisos, licencias y autorizaciones, negociación con otros promotores y coordinación con Ingeniería y Legal bajo la supervisión del director territorial, con el objetivo de conseguir el cumplimiento de los hitos marcados en tiempo y forma hasta el RtB.

Sus especificidades son:

- Formación
  - Grado superior, siendo muy valorada la formación en **Ingeniería Industrial, Civil y/o Eléctrica.**
  - Serán muy valorados los estudios de postgrado relacionados con **energía renovable.**
  - Dominio de **inglés.**
  - Manejo de herramientas como ***Microsoft Office, Microsoft Project*** o herramienta similar de gestión de proyectos, ***Autocad***.

- Experiencia
  - Se requiere conocimiento del sector de energía renovable con una experiencia **mínima de 2 años** desempeñando mismos roles o similares. Se valorará positivamente la experiencia en los sectores inmobiliario y/o obra civil.

- Aptitudes
  - Trabajo en equipo, promover el trabajo colaborativo entre las distintas áreas operativas y de soporte compartiendo conocimiento y experiencia, buscando el beneficio del grupo por encima del individual.
  - Liderazgo transversal, iniciativa, rigor, organización, excelencia en la ejecución, consecución en tiempo y forma de los objetivos.
  - Resolución de conflictos, capacidad para anticipar riesgos y reaccionar de forma rápida y proactiva proponiendo soluciones apropiadas para cada caso que minimice el impacto sobre la consecución de los tiempos marcados.
  - Capacidad de comunicación, habilidad de comunicación, relación y negociación en la interlocución con clientes, promotores y Administraciones Públicas, buscando acortar los tiempos.

- Retribución
  - A partir de **30.000€** en función de la experiencia. Además del salario fijo, estos perfiles cuentan con una retribución variable que oscila entre el 10 y el 20%.

- Demandantes
  - Sobre todo, empresas energéticas.

## El + Cotizado: INGENIERO/A ELÉCTRICO DE FOTOVOLTAICA

Tal y como se explica en el perfil más buscado, la energía fotovoltaica está llamada a ser la protagonista en estos próximos años. De ahí que el perfil más cotizado también esté vinculado a esa rama de la energía.

Las principales funciones que un **Ingeniero/a Eléctrico** desempeña son:

- Redacción de proyectos.
- Gestión técnica y burocrática con compañías eléctricas, Administraciones Públicas u otras entidades.

- Supervisión y seguimiento de diversos proyectos/obras simultáneamente, para asegurar su correcta ejecución e instalación.

Los requisitos para este perfil son:

- Formación
  - Se buscan perfiles con formación universitaria superior en **Ingeniería Eléctrica o en Ingeniería Industrial con especialidad eléctrica.**
  - Conocimientos de bases de datos y normativa eléctrica.
  - La mayoría de las empresas que solicitan estas posiciones están desarrollando proyectos no sólo en España sino también en Francia, Italia e Inglaterra por lo que se precisa de los candidatos un **alto nivel de inglés**.

- Experiencia
  - La experiencia que se requiere es de **5 a 10 años**. Además, se busca experiencia específica en diseño de plantas fotovoltaicas.

- Aptitudes
  - Capacidad comunicativa.
  - Trabajo en equipo.
  - Compromiso y responsabilidad.
  - Orientación al cliente.
  - Capacidad analítica.
  - Orientado al detalle.
  - Gestión de equipos.
  - Direccion y planificación.

- Retribución
  - La franja retributiva es variable y está condicionada en función del tamaño de la empresa, de los proyectos y de la experiencia del candidato/a. La franja salarial estaría entre **35.000 y 45.000 euros brutos anuales más un variable** por objetivos globales de la empresa de en torno al 10%.

- Demandantes
  - Empresas de ingeniería que desarrollen **proyectos de renovables** tanto para generación como para instalaciones de autoconsumo, empresas de **generación eléctrica/energética.**

## TAX & LEGAL

### El + Buscado: ABOGADO CORPORATE M&A (REAL ESTATE)

Con la crisis de la COVID-19, de la que aún no hemos podido terminar de salir, las operaciones empresariales quedaron paralizadas. No obstante, el pasado año 2021, la reactivación de la economía con la conocida "vuelta a la normalidad", trajo consigo reactivación de este tipo de operaciones. Por ello, el **abogado/a especializado en modificaciones estructurales, Mergers & Acquisitions, en términos anglosajones (M&A),** vuelve a retomar "su reinado", y se pone a la cabeza de los perfiles más buscados dentro del sector legal.

Además, las operaciones en este sentido del sector inmobiliario (Real Estate) han tomado mucha fuerza, por lo que este perfil también se ha colocado en una de las primeras posiciones, coincidiendo en muchas ocasiones que el propio profesional es experto en fusiones o

modificaciones estructurales en este sector. Se combinan en ocasiones dentro de los departamentos legales, ambos perfiles, aunque normalmente sus competencias suelen estar separadas.

Este perfil tiene una visión estratégica y muy enfocada a negocio con una clara vocación de servicio al cliente. Tiene que ser el *partner* que **asesore al cliente en las diferentes operaciones** que va a realizar, con un altísimo conocimiento técnico.

Tiene que ser el/la profesional encargado de orquestar y ejecutar las operaciones desde un punto de vista jurídico. Las características demandadas a estos profesionales son:

- Formación
  - El abogado/a Corporate/M&A tiene formación en **Derecho y/o Administración** y Dirección de Empresas, complementado con un **máster en Asesoría Jurídica de Empresas.**
  - **Inglés** muy alto.
  - Manejo del paquete **Office.**

- Experiencia
  - Se requiere una experiencia de **entre 3 y 8 años** acreditables en despacho profesional de reconocido prestigio.

- Aptitudes
  - Alta capacidad de análisis, gestión, organización y eficiencia.
  - Trabajo en equipo.
  - Alto conocimiento técnico.
  - Capacidad de trabajar con alta responsabilidad.

- Retribución
  - Un profesional de este tipo percibe un salario de entre **40.000 y 100.000 euros** brutos anuales, que **puede incluir un variable** en función de resultados y de la aportación de clientes.

- Demandantes
  - Actualmente, los principales demandantes son **despachos de todos los tamaños** (nacionales e internacionales).

## El + Cotizado: SOCIO/A CON CARTERA DE CLIENTES

Un año más en el sector legal, el perfil más cotizado seguirá siendo **el Socio/a o profesional con cartera propio de clientes.**

La capacidad de un profesional de aportar negocio y facturación a la firma o compañía hace que una vez más, el perfil por el que más apuesten los despachos y firmas de consultoría sea el del profesional que aporta una cartera de clientes interesante.

Las opciones son múltiples: desde firmas más pequeñas que encuentran interesantes facturaciones que oscilan entre 150.000€ y 300.000€, hasta firmas internacionales en las que los socios han de aportar una cartera nunca inferior a 500.000€ y, en algunos casos, incluso exigen que la facturación nunca sea inferior a 1.000.000 €.

Para el/la profesional, mientras más cartera aporte, mayor serán sus ingresos y más atractivo será su perfil en el mercado. Para la firma, mientras mayor sea la cartera, mayor serán las **posibilidades de crecimiento,** tanto en beneficios como en clientes (venta cruzada) y **posicionamiento en el mercado.**

La parte retributiva del socio suele estar compuesta por un salario fijo en función de la cartera, y un salario variable, con unos objetivos retributivos en función de las ventas que suele ser muy atractiva para ambas partes. Fichar a un buen/a profesional con cartera de clientes es, como se dice también en términos anglosajones, un *"win-win"* en toda regla.

Estos/as profesionales, además, suelen aportar un conocimiento en sus áreas de especializad absolutamente de primer nivel, habilidades directivas (gestionan equipos) y visión de negocio.

Los requisitos para este perfil son:

- Formación
  - Licenciatura en **Derecho.**
  - **Inglés** alto.
  - Paquete **Office.**

- Experiencia
  - Experiencia **entre 10 y 15 años** en despacho profesional.

- Aptitudes
  - Habilidades comerciales.
  - Experiencia en venta de servicios profesionales.
  - Trabajo orientado a objetivos.
  - Capacidad de gestión de equipos.
  - Tolerancia al estrés.
  - Dotes de liderazgo.

- Retribución
  - La retribución va **en función de la facturación aportada.** A partir de **300.000€ de facturación,** los profesionales tienen las puertas abiertas de la gran mayoría de los despachos. Las carteras atomizadas, es decir, con gran variedad de clientes, suelen resultar más atractivas.
  - La retribución constará normalmente de una **parte fija** (que suele salir de la propia cartera del socio), **más una variable,** que dependerá de las ventas del mismo durante ese año. **Estar en una firma potente** hará que el socio aumente sus ventas y, por tanto, su retribución.

- Demandantes
  - Actualmente, los principales demandantes son **despachos** (nacionales e internacionales), **consultorías** y empresas **multinacionales.**

## CORPORATE

### El + Buscado: HR BUSINESS PARTNER

El/La **HR Business Partner** es la figura encargada de la gestión, coordinación y control de una de las líneas de negocio de la compañía. Es el **enlace entre RR.HH. y las diferentes áreas**

**operativas o de soporte al negocio** y colabora con el equipo de RR.HH. central en la definición e implantación de nuevas iniciativas.

Además, participa en la implantación del plan estratégico de RR.HH. y garantiza su cumplimiento. También se encarga de la selección, desarrollo de talento y planes de carrera, da soporte en Administración de Laboral y Relaciones Laborales, gestiona los beneficios sociales de la compañía, participa en la comunicación interna y en encuestas de clima y satisfacción laboral y detecta y recoge necesidades organizativas.

¿Qué se busca en estos perfiles?:

- Formación
  - Se requiere de una licenciatura en **Psicología, Administración de Empresas, Ciencias del trabajo** o similares.
  - La mayoría de empresas requiere un **máster especializado en Dirección de Recursos Humanos.**
  - En cuanto a los idiomas, el **inglés es fundamental** para la posición de HRBP ya que en su mayoría se trabaja en empresas multinacionales.

- Experiencia
  - Se requiere experiencia de entre **5 y 10 años** para la realización de estas responsabilidades.

- Aptitudes
  - Liderazgo.
  - Visión de negociación y de estrategia.
  - Orientación a resultados.
  - Habilidades comunicativas.
  - Alta capacidad de participación y adaptación.
  - Competencias digitales.

- Retribución
  - Para compañías multinacionales con estructuras grandes, la horquilla salarial es de **45.000 a 60.000 euros brutos anuales de salario fijo,** más un variable en función de los objetivos.
  - El salario **medio** para esta posición se sitúa en torno a los **37.000 euros brutos anuales en multinacional y de 32.000 euros brutos anuales en Pymes.**

- Demandantes
  - Estos perfiles, en general, son demandados por **empresas multinacionales** que definen **estrategias entre las compañías y sus clientes** y tienen estructuras complejas.

## El + Cotizado: HR MANAGER

El/La **HR Manager** o director/a de Recursos Humanos, se encarga de diseñar y/o implementar las políticas y procedimientos de las diferentes áreas de RRHH (selección, formación, desarrollo, movilidad interna, retribución y compensación, nómina, salud laboral y comunicación). Además, realiza un análisis de los objetivos del negocio con Dirección General y estudia la cultura empresarial y los distintos procedimientos corporativos. El/la HR Manager está categorizado como el **máximo experto en RR.HH. de las compañías,** estando a cargo del análisis y la gestión del cuadro de mando de HR.

Cada vez más, el perfil debe anticiparse y proponer cambios sobre las políticas implantadas para adaptarse a las tendencias del mercado y necesidades del negocio y gestiona los recursos disponibles para el área, el equipo del departamento y el presupuesto asignado. Además, debe asegurar el cumplimiento de las normativas aplicables a la gestión laboral de la plantilla a todos los niveles.

Los requisitos que se piden a estas posiciones son:

- Formación
  - Se requiere de una licenciatura en **Psicología, Derecho** o una diplomatura en **Relaciones Laborales** o afines.
  - Es 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
  - Liderazgo.
  - Culturalidad.
  - Visión estratégica.
  - Inteligencia interpersonal.
  - Competencias digitales.
  - Comunicación.
  - Orientación a resultados.

- Retribución
  - Para compañías multinacionales con estructuras grandes, la horquilla salarial es de **80.000 a 110.000 euros brutos anuales** de salario fijo más un variable en función de los objetivos.
  - El salario **medio** para esta posición se sitúa en torno a los **67.000 euros brutos anuales en multinacional y de 42.000 euros brutos anuales en Pymes.**

- Demandantes
  - La búsqueda de estos perfiles se sitúa, en general, en empresas con **equipos humanos grandes y estructuras complejas.**

## 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 oficinas repartidas en 23 países y un equipo de más de 1.000 consultores.

En España, Spring Professional tiene presencia en la Comunidad de Madrid, Cataluña, Aragón, Andalucía, Galicia, País Vasco, la Comunidad Valenciana, Castilla y León, Extremadura y en la Región de Murcia.

Visítanos en www.springspain.com y en nuestro blog https://blogcandidatos.springspain.com/

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

Luis Perdiguero / Patricia Herencias
Dpto. Comunicación The Adecco Group
Tlf: 91.432.56.30
luis.perdiguero@adeccogroup.com
patricia.herencias@adeccogroup.com

Miriam Sarralde / Ana Maillo
Trescom Comunicación
Tlf: 91.411.58.68
miriam.sarralde@trescom.es
ana.maillo@trescom.es