



XV Informe Los + Buscados de Spring Professional 2020

Sector	El + Buscado	El + Cotizado
TELCO	Cloud Architect	Cybersecurity Presales
Comercial	Business Development Manager	Director Comercial
IT	Java Developer	Chief Information Officer (CIO)
Industria	Ingeniero de Automatización	Operations Manager
Healthcare	Médico del Trabajo	Especialista en Ginecología
Marketing	Product Manager	Chief Digital Officer (CDO)
Financiero	Controller Financiero	Head Of Investor Relations
Retail	Ecommerce Manager	Retail Country Manager
Corporate	HR Business Partner	Director de People & Culture
Life Science	Delegado comercial - Medical Devices	Director comercial para laboratorio farmacéutico
Logística	Supply Chain Specialist	Director de Supply Chain
Banca	Analista de Riesgos	MD Banca de Inversión
Ingeniería	Project Manager Internacional	Director de Planta
Tax&Legal	Abogado mercantilista	Socio con cartera de clientes

- La consultora Spring Professional celebra los 15 años de su informe insignia con un repaso a cómo han cambiado los profesionales más buscados en España en estos años.
- Aunque en cada momento la coyuntura marque necesidades concretas, hay profesionales que siempre son demandados en nuestras empresas. Lo eran hace 15 años y lo son ahora: médicos generalistas, controllers, responsables comerciales para diferentes sectores, programadores informáticos o ingenieros.
- Sin embargo, hay áreas en las que se aprecia una clara evolución. Por ejemplo, los perfiles tecnológicos que se buscaban hace 15 años estaban enfocados a tecnologías SAP o programación web. Ahora han ido dando paso a nuevas figuras especializadas en Business Intelligence, Big Data y, últimamente en mucha mayor medida, Inteligencia Artificial, Blockchain, etc.
- En Sales & Marketing, una quincena atrás, los profesionales que se demandaban eran especialistas en ventas, perfiles eminentemente comerciales que se encargasen de gestionar el marketing en el punto de venta. Hoy en día, se buscan perfiles completamente digitales especializados solo en la estrategia comercial digital o en el e-commerce.



Madrid, 10 de febrero de 2020.- Con los primeros datos de paro de 2020¹ reflejando una ralentización continuada en la afiliación a la Seguridad Social y la reducción de la tasa de paro, y ante un primer semestre del año donde la economía estará marcada por la incertidumbre en los mercados, las primeras consecuencias del Brexit y, a nivel local, las medidas que el nuevo Gobierno pueda adoptar en materia de empleo y económica, es el momento de **poner el foco en aquellos perfiles más demandados** por las empresas españolas y que serán **clave en los próximos meses**. Perfiles que **no tendrán paro** y que estarán en el **centro de los planes de atracción y retención del talento** del mercado de selección.

Es por ello que **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 2020, en su **XV Informe Los + Buscados**.

Perfiles que pueden ser muy diferentes por su formación y especificidades pero que comparten todos ellos 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 y al proceso de **transformación digital** en el que la mayoría de las compañías se encuentran inmersas, prácticamente en cualquier sector y a cualquier nivel de la cadena.

Profesionales a los que la combinación de las **soft skills con las habilidades tecnológicas** harán protagonistas del mercado laboral a lo largo de este año.

Del lado empresarial, el reto sigue estando en atraer y retener al mejor talento y asegurar la **buena integración y convivencia** de las nuevas (y no ya tan nuevas) **tecnologías** -como la Inteligencia Artificial, la robótica y el análisis de datos- con **un equipo humano motivado** que cada vez demanda más **flexibilidad, nuevos retos y nuevas formas de organizar sus tareas** y hasta su espacio de trabajo.

Así, 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 2020**.

15 años de perfiles estrella: la transformación en el epicentro

En 2020 se cumple la decimoquinta edición del informe de Spring Professional *Los + buscados*. Quince años de búsqueda del mejor talento en España que son un reflejo de cómo ha evolucionado nuestro mercado laboral.

Echando la vista atrás se aprecia cómo hay perfiles que nunca se han dejado de necesitar. Aunque en cada momento la coyuntura marque necesidades concretas, hay profesionales que siempre son demandados en nuestras empresas: **médicos generalistas, controllers, responsables comerciales para diferentes sectores, programadores informáticos o ingenieros**.

Sin embargo, hay áreas concretas en las que se aprecia una clara evolución de los perfiles que ha ido demandando el mercado.

¹ Consulta los últimos datos de paro disponibles en: <https://www.adeccoinstitute.es/>



Por ejemplo, **los perfiles tecnológicos que se buscaban hace 15 años** estaban enfocados a tecnologías SAP o programación web (todas las empresas estaban incorporando las nuevas tecnologías a su estructura, lanzando sus webs corporativas más dinámicas pensando en conquistar la red y aprovechar sus amplias posibilidades, primando el llegar a cuanta más gente mejor).

Con los años, estos perfiles (que siguen contratándose aunque en menor medida) han ido dando paso a **nuevas figuras especializadas en Business Intelligence, Big Data y**, últimamente en mucha mayor medida, **Inteligencia Artificial, Blockchain, etc.**, herramientas centradas, una parte de ellas, en el análisis de grandes cantidades de información (no sólo se trata de llegar sino también de aprovechar toda la información que las nuevas tecnologías ponen al alcance de la empresa) y, otra parte de ellas, en **el uso de la robótica en el ámbito laboral**.

Algo similar ha ocurrido con los perfiles vinculados al área de **Sales & Marketing**. Una quincena atrás, los profesionales que se demandaban en esta área eran especialistas en ventas, perfiles eminentemente **comerciales que se encargasen de gestionar el marketing en el punto de venta, las mejores relaciones con los canales de distribución** y buscaban persuadir al cliente final en el momento de decidir la compra.

En los últimos años, estos perfiles se han especializado en nuevas técnicas que se centran también en el mundo online: primero fueron especialistas SEO/SEM, responsables de marketing digital, community managers y customer experience managers. Y en el último lustro se ha dado un paso más buscando **perfiles completamente digitales especializados solo en la estrategia comercial digital** o en el comercio electrónico, no como un complemento a la estrategia comercial de la compañía, sino como una parte más de esta o, incluso en algunos casos, como la parte que lidera esa estrategia.

Y también el **sector bancario** ha vivido una profunda transformación a lo largo de estos 15 años. En las primeras ediciones de este informe, y con la expansión bancaria que se produjo en los años 2004-2005, aumentaron notablemente las sucursales de este tipo de entidades demandándose **perfiles tradicionales de banca** como podían ser directores de oficina, gestores y comerciales de banca, analistas, auxiliares de caja o agentes financieros.

Sin embargo, la posterior crisis económica (que afectó muy especialmente a la Banca), la concentración empresarial del sector y las nuevas formas de consumo (bancos 100% digitales, uso de apps, atención al cliente online, nuevos canales digitales...) han ido transformando estos perfiles tradicionales en otros en los que **primasen las competencias digitales y tecnológicas** de cara a mejorar la competitividad en el sector.

Al margen de estas especificidades, un rasgo común a todos los perfiles ha sido la evolución de las competencias profesionales que se les requiere a los demandantes de empleo. Cada vez más se buscan **perfiles transversales, capaces de adaptarse a las nuevas situaciones con versatilidad y dinamismo**. Adquiere importancia el llamado perfil soft de los candidatos, vinculado a las **aptitudes de la persona**, pero, sobre todo, a sus **actitudes**.

Y cada vez más, se buscan perfiles que sepan **trabajar por objetivos y con una clara orientación a resultados**, haciendo referencia a ese cambio cultural donde la presencia en el puesto de trabajo no es tan importante como la consecución de las metas y los objetivos marcados, permitiendo una mayor flexibilidad en la distribución del tiempo de los trabajadores.

Y estos son a día de hoy **los perfiles más buscados y cotizados** del mercado de selección en España, según **Spring Professional**:



SECTOR TELCO

El + Buscado: CLOUD ARCHITECT

Siguiendo la tendencia del año pasado, **el Cloud Computing se encuentra en la cumbre** de los perfiles más buscados dentro de este sector. En todos los procesos de Transformación Digital, las empresas apuestan cada vez más fuerte por **el ahorro y la seguridad**, cualidades presentes en el Cloud.

Otra de las ventajas que nos ofrece el Cloud es la posibilidad de **almacenar grandes cantidades** de datos y, al mismo tiempo, **poder acceder a ellos en cuestión de segundos** y en cualquier lugar.

Por estos motivos son cada vez más las compañías que valoran la idea de “pasarse” al Cloud, encontrándose a la cabeza AWS y Azure.

Dentro de esta área, **el perfil más demandado es el Cloud Architect**, esa persona capaz de crear la infraestructura necesaria para **diseñar, integrar y optimizar todos los servicios en la nube**. Los requisitos para estos profesionales son:

- **Formación**
 - Se requiere disponer de una Ingeniería técnica o superior en **Informática o Telecomunicaciones**.
 - También se valora certificaciones, especialmente en AWS.
 - Los **idiomas siempre son un plus**, dependiendo de la compañía.
- **Experiencia**
 - Al ser una tecnología muy nueva, se valorará experiencia previa en Infraestructuras IT.
 - Experiencia con Azure, Google Cloud o AWS.
 - Valorable el conocimiento en metodología Agile.
 - Experiencia en tecnologías DevOps como Kubernetes, Terraform o Docker.
- **Aptitudes**
 - Organización.
 - Resolución de problemas.
 - Gestión de clientes.
 - Capacidad de trabajo bajo presión.
 - Visión analítica.
 - Inquietud técnica y autodidacta.
- **Retribución**
 - Estos perfiles reciben una retribución que **parte de los 40.000 euros brutos anuales** en adelante, según su experiencia. Aun teniendo experiencia en Cloud de solo 1 o 2 años, suelen ser perfiles con amplia experiencia previa en Infraestructuras o Administración de Sistemas, por lo que también **suelen partir de salarios altos**.
- **Demandantes**
 - Principalmente, son demandados por **empresas integradoras, consultoras especializadas y empresas de servicios** o clientes finales de diversos sectores.



El + Cotizado: CYBERSECURITY PRESALES

El Cybersecurity Presales es un **ejecutivo de alto nivel que comercializa soluciones tecnológicas** para garantizar que los programas informáticos de las compañías están debidamente protegidos. Un campo, el de la ciberseguridad, que está adquiriendo cada vez más importancia dentro de cualquier compañía pertenezca o no al ámbito tecnológico.

Esta figura se responsabilizará de **asesorar a los clientes en el desarrollo e implementación de sus estrategias de seguridad cibernética**. Los requisitos que debe cumplir este perfil son:

- **Formación**
 - Se buscan graduados en Ingeniería Informática/Telecomunicaciones/Sistemas de la Información o similares.
 - Nivel **alto de inglés**.
 - **Certificaciones** como:
 - ✓ Certificado profesional en seguridad de sistemas de información (CISSP).
 - ✓ Certificación como gestor de seguridad de la información (CISM).
 - ✓ Certificación de hacker ético (CEH).
 - ✓ Certificación de Auditor de Sistemas de Información (CISA).
 - ✓ Certificación en Riesgos y Control de Sistemas de Información (CRISC).
- **Experiencia**

Pasar ser un Cybersecurity Presales es necesario tener experiencia en:

 - En asesoramiento y colaboración en la implantación de proyectos para el **análisis y prevención de amenazas**.
 - **Gestión** de equipos comerciales.
 - Capacidad para trabajar en **entornos dinámicos** en los que asesorar a los clientes y ofrecer las mejores soluciones.
 - Experiencia **comercial** previa.
- **Aptitudes**
 - Orientado a resultados y a la consecución de objetivos.
 - Inquietud por estar siempre al día de las últimas tendencias en seguridad informática.
 - Visión empresarial.
 - Habilidades de comunicación.
 - Dotes de liderazgo y estrategia.
- **Retribución**
 - La horquilla salarial para un Cybersecurity Presales puede variar **desde los 70.000 hasta los 100.000 euros brutos anuales de fijo** sumándole una parte de variable importante salarialmente, dependiendo del sector y tamaño de la compañía.
 - Estas posiciones suelen tener un componente de **salario variable bastante alto**.
- **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 COMERCIAL

El + Buscado: BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

El puesto con mayor demanda dentro del sector comercial tanto a nivel nacional como internacional sigue siendo el de **Business Development Manager** o Key Account Manager. La principal misión de este perfil es gestionar las cuentas más representativas para la compañía ya sea a nivel estratégico u operativo.

Las empresas confían en esta figura como una pieza clave en el crecimiento y desarrollo del negocio, gestionando un volumen aproximado del **70% de la facturación**.

Posee la responsabilidad de construir relaciones comerciales sólidas, adaptando la estrategia marcada por la Dirección y aplicando los conceptos establecidos por el equipo de marketing para cada uno de los canales de distribución.

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 aumentar la rentabilidad duradera** 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:

- o **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**.
 - Buen nivel de Excel y/o software CRM y Microsoft Office Suite.
 - Se empiezan a demandar **competencias digitales** por la evolución y tendencia a la transformación digital de las empresas. Empiezan a tomar gran importancia cuentas digitales.
- o **Experiencia**
 - Se requieren al **menos 4 años de experiencia** ocupando un rol comercial.
- o **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 45.000- 65.000 euros** brutos anuales **más un variable** fijado en función de los objetivos marcados.
- **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: DIRECTOR 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 Director o Directora Comercial es crucial para **planificar, dirigir y coordinar** el departamento.

Dentro de la estructura de una empresa, la dirección comercial trabajará en **absoluta coordinación con otros departamentos, en especial con el de marketing**, para definir la estrategia de ventas de la compañía.

Las principales funciones que un Director Comercial desempeña son:

- Elaborar y **diseñar la estrategia comercial y objetivos de ventas** del departamento en consonancia con la Dirección General.
- **Supervisar, coordinar y formar** al equipo de ventas, realizando un seguimiento y estableciendo los cambios oportunos.
- **Motivar** al equipo de ventas y supervisar su actividad, estando presente en los procesos de venta.
- Supervisar y participar en las **negociaciones clave** para la compañía.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- **Formación**
 - Se buscan perfiles con formación universitaria superior, habitualmente en **Administración y dirección de empresas**.
 - Cada vez es más valorable contar con formaciones especializadas como los **másteres** en dirección comercial y competencias digitales.
- **Experiencia**
 - La experiencia mínima que se requiere es **de 10 a 15 años** en un rol de responsabilidad dentro del área comercial, y se otorga especial importancia a la experiencia en gestión de equipos. Además, el conocimiento del sector de la empresa así como del producto a trabajar, es crucial.
- **Aptitudes**
 - Capacidad comunicativa y de negociación.
 - Trabajo en equipo.
 - Compromiso y responsabilidad.
 - Orientación al cliente.



- Oportunidades de negocio.
- Gestión de equipos.
- o **Retribución**
 - La franja retributiva es variable está condicionada en función del sector y el tamaño de la empresa, pero podemos situar este perfil **entre los 80.000 y 120.000** euros brutos anuales a los que se añade un **variable que oscila entre el 15% y el 30%**.
- o **Demandantes**
 - Cualquier empresa es susceptible de demandar este tipo de perfiles ya que el departamento es imprescindible en cualquier estructura organizativa.

SECTOR IT

El + Buscado: DESARROLLADOR JAVA

El perfil del programador o desarrollador Java puede ser desde una figura más dentro de un equipo técnico, hasta ser una pieza clave en el **análisis, diseño y arquitectura del código**, todo ello dependerá de la experiencia que tenga cada perfil.

Sus especificidades son:

- o **Formación**
 - Dependiendo de las necesidades de la empresa este tipo de perfil puede tener una formación en un **módulo de desarrollo de aplicaciones web** (grado formativo) o bien una formación en **ingeniería informática**.
 - Se valorará la especialización a través de **cursos en tecnología Java** con sus distintas versiones, así como diversos frameworks que acompañen a este lenguaje de programación, en este caso el más conocido es: Spring.
 - **El uso del inglés es casi 100% obligatorio**, al menos, los candidatos que opten a este tipo de posiciones deben tener un nivel de inglés técnico para poder documentar todo el código y que este sea mantenible. En otras empresas incluso va más allá ya puesto que los proyectos son internacionales y se necesita un inglés elevado para poder comunicarse sin problemas con el resto de compañeros y/o clientes.
 - Siempre será un plus el conocimiento de un segundo idioma (además de la lengua materna y el inglés), en este caso **el más demandado después del inglés sería el francés**.
- o **Experiencia**
 - Dependiendo del tipo de posición este perfil puede ser desde un **perfil junior**: menos de un año de experiencia hasta 3 años; o bien un **perfil más senior** a partir de 3 años de experiencia hasta llegar incluso a los 10 años de experiencia donde se hacen funciones más de análisis, diseño y arquitectura del código.
- o **Aptitudes**
 - Proactividad.
 - Trabajo en equipo.
 - Comunicación.
 - Orientación a resultados.
 - Compromiso.
 - Conocimientos en entornos tecnológicos punteros.



- **Retribución**
 - Para los perfiles juniors con, al menos, 2 años de experiencia demostrable la horquilla salarial puede oscilar entre los **30.000 a 32.000 euros** brutos anuales.
 - Para los perfiles más senior con 4 años de experiencia pueden llegar a estar en los **40.000 euros brutos anuales**, y perfiles como analistas programadores con más de 5 años de experiencia **superan la horquilla de los 45.000 euros brutos anuales**.
 - Estos salarios dependerán del tipo de empresa en la que nos encontremos siendo las compañías multinacionales con estructuras grandes las que mejor cotizan a este tipo de perfiles. Asimismo, también depende de otro tipo de aptitudes que tenga el perfil, como pueden ser los idiomas y la formación en ingeniería informática lo que hace que su horquilla salarial se encuentre siempre en la banda más alta.
- **Demandantes**
 - La búsqueda de estos perfiles se sitúa en todo tipo de empresas que trabajen con la tecnología Java, pueden ser desde pequeñas start-ups, pasando por PYMES hasta grandes multinacionales. A día de hoy, se podría decir que **la tecnología Java es de las más demandadas en el mercado**.

El + Cotizado: Chief Information Officer (CIO)

Debido a la cada vez más frecuente presencia de sistemas tecnológicos en la gran mayoría de sectores, la figura del Chief Information Officer (CIO por sus siglas en inglés) se torna imprescindible para **organizar, gestionar y alinear los sistemas de información a la estrategia** de cada compañía.

Su función principal es la de **ajustar los sistemas de información con el plan empresarial y la estrategia de la compañía** con el propósito de alcanzar los objetivos. Es una figura muy cercana a la dirección general con quien conviene mantener un flujo de comunicación constante con el fin de proponer las mejores soluciones adaptadas al modelo de negocio.

Las características afines a este perfil son:

- **Formación**
 - Los candidatos más deseados por las compañías suelen ser **graduados** en Ingeniería Informática, Sistemas de información y/o Telecomunicaciones.
 - Muy valorable **Master en Business Administration (MBA)** o similares.
 - Inglés fluido siendo **muy valorable una tercera lengua**.
- **Experiencia**
 - Dependiendo de la empresa que necesite este perfil, hablamos de distintas experiencias. Cuando se trata de una **startup o PYME se precisan al menos 10 años** de experiencia demostrable y para **grandes multinacionales** con estructuras organizadas serían **15 años de experiencia**.
- **Aptitudes**
 - Planificación y análisis en el planteamiento de soluciones adaptadas en los plazos fijados.
 - Gestión de documentación y presupuestos.
 - Gestión de equipos y proveedores.
 - Liderazgo y capacidad de persuasión, ejerciendo como referente tanto en su área como en el resto de la compañía.



- Orientación hacia el negocio para presentar soluciones tecnológicas a los retos de la compañía.
- Excelente comunicador para transmitir de manera fácil y sencilla.
- o **Retribución**
 - El rango salario de este tipo de perfiles es muy amplio dependiendo del sector y tamaño de empresa contratante. Puede oscilar entre los **60.000€ y los 250.000€** brutos anuales.
- o **Demandantes**
 - Estos profesionales son perfiles transversales, por tanto, están demandados para cualquier tipo de empresa que necesite una organización de la información a nivel tecnológico: **startup, PYMES o incluso grandes multinacionales.**

INDUSTRIA

El + Buscado: INGENIERO DE AUTOMATIZACIÓN

Hoy en día, la industria demanda perfiles especializados en automatización ya que nos vemos inmersos en el concepto de **Industria 4.0**. El perfil de ingeniero de automatización se ha convertido en uno de los más demandados, siendo a día de hoy un profesional imprescindible en todos los sectores de actividad industrial, sobre todo, en **automoción, maquinaria, sectores farmacéutico, químico y logístico.**

El **sector manufacturero** apuesta por la automatización de los procesos con el fin de **optimizar recursos y aumentar su competitividad.**

Las nuevas tecnologías favorecerán la aparición de nuevas metodologías de negocio y culturas empresariales, creando nuevos puestos de trabajo especializados. Así, las empresas requieren **perfiles especializados tanto en el diseño de la programación como en su ejecución**, sin embargo, éste último **es más escaso en el mercado** por lo que suele ser más solicitado.

Las responsabilidades y funciones de estos candidatos serán:

- Realizar, coordinar y ejecutar los **proyectos de automatización** desde la especificación hasta su puesta en marcha, siguiendo los requerimientos que desea ofrecer la compañía y velando por el **cumplimiento** de las políticas de Calidad, Medioambiente y Salud y Seguridad de la compañía.
- Diseñar y programar el **software PLC** para el correcto funcionamiento de los equipos.
- **Configurar** los componentes y sus comunicaciones.
- Realizar pruebas **preliminares** de la maquinaria.
- Realizar las puestas en marcha de las **instalaciones**, tanto en fábrica como en casa del cliente, asegurando la entrega de los proyectos y garantizando el funcionamiento de los equipos.
- Realizar la **formación** en casa del cliente sobre el funcionamiento de los mismos.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- o **Formación**
 - Se buscan perfiles con formación técnica o superior en **Ingeniería Electrónica Industrial y Automática.**



- Se valoran muy positivamente los conocimientos complementarios en **programación y configuración de PLCs** determinados.
 - Nivel de **inglés alto** y valorable otros idiomas.
 - Disponibilidad para **viajar**.
- **Experiencia**
 - Se requiere una experiencia mínima **de 3 a 5 años** realizando el diseño y la programación de PLCs en el sector contratante.
 - Los perfiles más demandados suelen realizar la programación en Siemens y Rockwell.
 - **Aptitudes**
 - Orientación al cliente y empatía.
 - Orientado a resultados.
 - Habitudo a situaciones de stress.
 - Planificación y análisis.
 - Rigurosidad y meticulosidad.
 - Gestión del tiempo y adaptación al cambio (sobre todo a nivel tecnológico).
 - **Retribución**
 - La banda salarial de este tipo de perfiles ronda los **35.000 – 45.000 euros brutos anuales**, aunque esta horquilla puede variar según el tamaño de empresa y sector.
 - Además, suelen percibir complementos **variables importantes** en función del porcentaje de viajes que realicen, donde se incluyen gastos, dietas y pernoctaciones.
 - **Demandantes**
 - Las principales empresas que están solicitando este perfil son compañías industriales, principalmente del sector de la **automoción, maquinaria, farmacéutico, químico y logístico**.

El + Cotizado: OPERATIONS MANAGER

Dado el entorno cada vez más dinámico y competitivo en el que se mueven las empresas, junto con el carácter global de la competencia, se ha generado un **cambio notable en la importancia de la gestión operacional**. De esta forma, resultan cada vez más relevantes los puestos que contribuyan a un **posicionamiento estratégico** de las empresas en relación con el mercado.

La actividad del área de operaciones repercute de forma directa en todas las divisiones de la compañía, siendo clave dentro de la organización y de su plan estratégico y teniendo un **impacto directo en los resultados globales** de ésta. De la misma forma, esta área deberá acompañar y **guiar la situación transformacional** que la digitalización está teniendo en los procesos, la estrategia y la cultura de las organizaciones.

Las principales funciones de este perfil son:

- Establecer la estrategia de la compañía.
- Asegurar el desarrollo operacional.
- Administrar los recursos internos.
- Integrar los procesos internos de la empresa.
- Participar en la elaboración de los planes y presupuestos de la compañía.

Y los requisitos más comunes para esta posición son:



- **Formación**
 - Se buscan perfiles con formación en **Ingeniería Técnica o Superior** en cualquiera de sus especialidades o en **Administración y Dirección de Empresas (ADE)**.
 - Valorable **MBA** o similar.
 - Nivel **alto de inglés** y valorable el conocimiento de otros idiomas.
 - Disponibilidad para **viajar**.
- **Experiencia**
 - Se requiere una experiencia mínima de **10 años** en puestos similares y en cargos de responsabilidad en el sector.
- **Aptitudes**
 - Proactividad y versatilidad.
 - Adaptación al cambio.
 - Orientación al cliente.
 - Capacidad de negociación.
 - Orientación a resultados.
 - Capacidad de toma de decisiones.
 - Habilidades para el trabajo en equipo.
 - Visión estratégica.
 - Planificación y análisis.
- **Retribución**
 - El rango salarial de esta posición puede oscilar desde los **65.000 euros brutos anuales a los 140.000** (entre fijo y variable), en función del tamaño y del sector de la compañía.
- **Demandantes**
 - Esta es una figura con más peso en el ámbito industrial, pero puede estar presente en todos los sectores.
 - Las principales empresas demandantes de este perfil son del **área logística y de transporte, química, maquinaria, automoción, cosmética y alimentación**.

HEALTHCARE

El + Buscado: MÉDICO DEL TRABAJO

Dentro de los servicios médicos, la Medicina del Trabajo es una de las especialidades más demandadas, habiendo **una amplia demanda y una escasa oferta de candidaturas**.

La misión principal de este especialista es la **promoción, vigilancia y protección de la salud de los empleados en su puesto de trabajo**, ateniendo a los riesgos físicos, químicos o psicológicos que puedan verse involucrados.

Entre sus funciones, podríamos destacar las siguientes:

- Asistencia sanitaria a los empleados.
- Desarrollo de planes de promoción de la salud.
- Desarrollo de acciones para la reducción de riesgos laborales.
- Seguimiento del absentismo laboral.



Las características que se suelen repetir en las vacantes dirigidas a un Médico del Trabajo son:

- **Formación**
 - Licenciatura o Grado en Medicina.
 - Especialidad/MIR en **Medicina del Trabajo**.
 - Muy valorable contar con formación en **Prevención de Riesgos Laborales**.
- **Experiencia**
 - Se valorará contar con experiencia previa **de 2 a 3 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 se encuentra alrededor de los **50.000 a 60.000 euros** brutos al año.
- **Demandantes**
 - Aquí encontramos una amplia variedad de compañías, desde empresas de Servicios de Prevención de Riesgos Laborales hasta compañías que disponen de servicios médicos propios.

El + Cotizado: ESPECIALISTA EN GINECOLOGÍA

El área de especialización de Ginecología en España está presentando **nuevos avances científicos**, lo que hace que cada vez se requieran más perfiles cualificados y con una clara orientación al paciente. Es un sector que demanda un **alto conocimiento de las diferentes técnicas y tratamientos**, así como una alta capacidad para trabajar muy de la mano y de manera individualizada con cada paciente. Además, es una posición que está muy definida por las competencias y aptitudes que cada persona pueda aportar.

Adicionalmente, **el aumento de las clínicas de reproducción asistida ha influido muy directamente en que dicha especialidad se posicione como una de las más demandadas** y, por tanto, para Spring Professional de las más cotizadas en el mercado. En este sentido, España lidera el número de tratamientos de fertilidad en Europa, según la Sociedad Europea de Reproducción Humana y Embriología (ESHRE). Por este motivo, estos profesionales están siendo y serán claves en los próximos años.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- **Formación**
 - Licenciatura/ Grado en Medicina.
 - Especialidad/ MIR en **Ginecología**.
 - El conocimiento en **técnicas de reproducción asistida** en de valor añadido para esta área.
 - Se valora de manera muy positiva el conocimiento de algún **idioma extra**.



- **Experiencia**
 - Se valorará una experiencia previa de **2 a 3 años** en el ejercicio de esta especialidad en hospitales y/o clínicas privadas.
 - No obstante, dada la experiencia obtenida durante la obtención de la especialización, **las compañías se muestran flexibles a incorporar perfiles técnicamente muy preparados** pese a no contar con experiencia, más allá de la aportada en la especialización.
- **Aptitudes**
 - Orientación al cliente.
 - Empatía.
 - Altas habilidades de comunicación.
 - Capacidad de trabajo en equipo.
 - Organización y planificación.
- **Retribución**
 - La banda salarial para este tipo de perfiles se sitúa entre los **65.000 € y los 70.000 €** brutos al año, dependiendo de la experiencia aportada por los profesionales.
- **Demandantes**
 - Principalmente es demandado por clínicas privadas de **reproducción asistida**, **clínicas especialistas** en Ginecología, **hospitales** públicos y privados.

MARKETING

El + Buscado: PRODUCT MANAGER

El puesto con mayor demanda dentro del área de marketing (especialmente dentro del sector FMCG, conocido así por sus siglas en inglés: *Fast Moving Consumer Goods*), tanto a nivel nacional como internacional, sigue siendo el de Product Manager. Se trata de la persona que se encarga del **éxito del producto y de manejar a los equipos que trabajan** en esto.

Las funciones de un administrador de producto (su posición en español) son variadas, pero todas giran en torno a asegurarse de que **el producto sea diseñado, producido, distribuido y comercializado** adecuadamente.

Las principales funciones que desempeña un Product Manager son:

- Ayudar a **la dirección del producto**: por un lado, desarrollando el modelo de negocio del producto, creando una estrategia competitiva a largo plazo, y por otra parte, buscando nuevas oportunidades basándose en las investigaciones realizadas.
- Hacer una **propuesta de valor** del producto dirigida a clientes, agencias, directivos e inversores.
- Desarrollar la **técnica y el diseño** del producto, packaging, instrucciones, colocación en el lineal, etc.
- Organizar el **plan de lanzamiento y relanzamiento del producto** basándose en elementos clave como el comportamiento del consumidor o su target principal.
- Análisis de **imprevistos**, identificación y corrección de estrategias disfuncionales que puedan surgir de cara al producto para volver a hacerlo exitoso de nuevo.
- Evaluar y monitorear las **estadísticas y resultados** generados con el producto para saber elegir qué pasos seguir.



Las características que se suelen repetir en las vacantes dirigidas a un Product Manager son:

- **Formación**
 - Se buscan licenciados en **Administración y Dirección de Empresas, Marketing** o similar.
 - Muy valorable contar con un **Máster en Marketing Digital, MBA** o afines.
 - Nivel alto de **inglés**.
- **Experiencia**
 - La experiencia mínima que se requiere es de al menos **4 años** desempeñando un rol dentro del área de Marketing.
 - Muy valorable contar con experiencia previa con **productos y servicios para especialistas**.
- **Aptitudes**
 - Perfil analítico y estratégico.
 - Resistencia al estrés.
 - Creatividad.
 - Aprendizaje constante.
 - Orientación al cliente.
 - Iniciativa y dinamismo.
 - Resolución de problemas.
 - Autonomía.
- **Retribución**
 - La banda salarial de estos profesionales se encuentra entre los **35.000-50.000** euros brutos anuales más variable en función de los objetivos marcados.
- **Demandantes**
 - Estos profesionales son demandados especialmente dentro del sector FMCG o de aquellos productos de alta demanda.

El + Cotizado: CHIEF DIGITAL OFFICER (CDO)

En un entorno empresarial en el que las empresas se han enfrentado o se están enfrentando al reto de la **Transformación Digital** para hacerse más competitivas en el mercado, el rol del CDO (Chief Digital Officer) se convierte en fundamental.

El Chief Digital Officer es la figura que **evalúa, analiza el negocio y ofrece soluciones** para llevar a sus compañías a desarrollar las medidas necesarias para hacerla **digitalmente más competitivo**. Esto supone integrar la estrategia digital en los diferentes canales de venta y marketing de las compañías.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

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



- **Experiencia**
 - Es importante que el CDO tenga **experiencia previa en Marketing** y fuertes **conocimientos tecnológicos** para ayudar a su empresa en los procesos de digitalización.
- **Aptitudes**
 - Alta capacidad de interlocución y de liderar proyectos en los que requiera influenciar la forma de trabajar de la organización.
 - Orientación a resultados.
 - Capacidad analítica.
 - Visión estratégica.
- **Retribución**
 - El salario del CDO oscila entre los **100.000€ - 130.000€ brutos anuales** a lo que se suma un porcentaje de variable.
- **Demandantes**
 - Cualquier empresa, independientemente del sector, que quiera **desarrollar su actividad a través de los canales digitales o transformar digitalmente** su compañía estará interesada en incorporar a una de estas figuras.

ÁREA FINANCIERA

El + Buscado: CONTROLLER FINANCIERO

Siguiendo la evolución del mercado y la situación económico-empresarial prevista, el perfil más buscado va a ser y está siendo el del Controller Financiero.

En un entorno cada vez más competitivo, donde hay cada vez más guerra de márgenes, inversión y financiación, la figura del Controller Financiero gana importancia para las compañías tanto multinacionales como PYMES. Es crucial para las empresas tener una imagen clara de sus **estados financieros, sus procesos internos y una previsión lo más exacta posible** que les permita **tomar las decisiones adecuadas** y lo más objetivas posible. Esta información es crucial para el crecimiento de las empresas y saben que quien se la aporta es el área de Controlling.

Las responsabilidades que suele asumir un controller financiero pasan por:

- Elaboración del **reporting** financiero.
- **Supervisión** de la elaboración de las cuentas anuales individuales y consolidadas de las entidades a su cargo.
- Desarrollo del **control interno**.
- Supervisión del **cumplimiento** de las normas y procedimientos contables y financieros.
- **Organización del sistema de reporting, preparación y análisis** del mismo junto con la dirección financiera corporativa.
- Elaboración del **presupuesto del grupo**, consolidando los presupuestos individuales.
- Seguimiento, control y análisis de las posibles **desviaciones**.
- Confección del **plan de negocio** de la compañía y forecast sucesivos.

Los requisitos habituales para una posición de estas características son:



- **Formación**
 - Formación superior **universitaria en Gestión, Económicas y/o Empresariales** o titulación equivalente.
 - Deseable: Postgrado **MBA** o en **Dirección Financiera**.
- **Experiencia**
 - De **5-8 años** en un departamento financiero o de controlling.
 - Conocimiento de los principios y normas contables.
 - Experiencia en estados financieros.
 - Experiencia en flujos contables, consolidación y procesos mensuales/anuales de cierre contable.
 - **Sólida base** en auditoría.
- **Aptitudes**
 - Alta capacidad analítica.
 - Orientación al detalle.
 - Visión estratégica.
 - Capacidad de toma de decisiones.
- **Retribución**
 - La banda salarial de este perfil, dependiendo de sector, tamaño y tipo de compañía oscila entre los **45.000 y los 70.000 euros brutos anuales** más una parte de variable en función de su desarrollo.
- **Demandantes**
 - Estos profesionales son demandados por cualquier tipo de empresa y sector, tanto **en compañías nacionales como multinacionales**, variando su implicación y alcance en función del tamaño de la compañía.

El + Cotizado: HEAD OF INVESTOR RELATIONS

Es cada vez más necesario, especialmente en las compañías en crecimiento y expansión, no solo en las start-ups, contar con la figura de Head of Investor Relations. Operamos en un mercado en constante evolución, en el que **la tecnología ha entrado con tanta fuerza que está generando nuevos sectores de actividad**, ya no solo por sí misma, sino **combinando sectores tradicionales con la transformación digital**, generando así nuevos mercados como las Fintech (y lo mismo pasa con Insurtech o PropTech, donde sectores tradicionales están evolucionando a sectores cada vez más tecnológicos).

En un sector influido claramente por la inversión, la figura del Head of Investor Relations está claramente cotizada por las empresas, para **especializar la búsqueda, negociación y consecución de inversión** en sus proyectos y negocios.

El Head of Investor Relations es responsable de asegurar **el posicionamiento estratégico y apropiado de la compañía con inversores y stakeholders**.

Reportando directamente al CEO, su responsabilidad es crear la estrategia adecuada para la **captación y atracción** de inversores, un **mapa de inversión** y una **estrategia clara de financiación**.

Se trata de un perfil con claras habilidades comunicativas, analíticas y estratégicas, que se relaciona con fondos, inversores y la comunidad inversora de diferentes sectores con el fin de



alcanzar objetivos, generar inversión y crecimiento. Trabaja conjuntamente con el responsable de tesorería en definir y gestionar las rondas de financiación, deuda y planificación de la empresa.

Los requisitos que se buscan en este perfil son:

- **Formación**
 - Universitaria: **Económicas, Administración y Dirección de Empresas** o similares.
 - Valorable contar con un Máster como el **MBA**.
 - Muy valorable disponer de una **certificación FMVA** (Financial Modeling & Valuation Analyst).
- **Experiencia**
 - Entre **7 y 10 años** de experiencia gestionando inversores, creando relaciones con fondos y la comunidad inversora.
 - Experiencia en **background financiero** y conocimiento de los modelos de inversión.
- **Aptitudes**
 - Profundo conocimiento y comprensión del mercado de capitales y de los *players* del sector.
 - Íntimamente familiarizado con técnicas de modelado financiero y valoración de métodos usados por analistas e inversores.
 - Fuerte conocimiento y comprensión de la macroeconomía y de las tendencias del mercado de capitales.
 - Orientación al cliente y emprendedor.
 - Orientación a resultados.
 - Dirección y planificación.
- **Retribución**
 - Este perfil tiene una horquilla salarial condicionada por el tamaño de la empresa y del equipo donde está integrado, se puede mover entre los **90.000€ y los 150.000€** brutos anuales más variables.
- **Demandantes**
 - Principalmente es un perfil demandado por empresas de **innovación tecnológica, Fintech** o compañías en expansión y con **proyectos internacionales**.

SECTOR RETAIL

EI + Buscado: E-COMMERCE MANAGER

Actualmente es impensable hablar del sector retail sin conectarlo con los **avances tecnológicos que se están produciendo gracias a la expansión digital**. Con motivo de la transformación digital que está viviendo el sector, uno de los perfiles más buscados por las principales *players* es el de E-Commerce Manager.

Se trata de uno de los perfiles más buscados actualmente ya que son muchas las empresas que se decantan **por la venta en Internet o quieren complementar sus estrategias** fuera de la red. Sus especificidades son:

- **Formación**
 - Los candidatos que mejor encajan son aquellos que, aparte de una formación universitaria ligada al Marketing, Empresariales o similar, presentan una **formación**



complementaria, como másteres o certificaciones relacionadas con el comercio electrónico.

- **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**
 - Al E-Commerce Manager se le exigen buenas cualidades comunicativas.
 - Habilidad para la gestión de equipos.
 - Capacidad analítica y visión estratégica pues será el puente entre la venta tradicional y la online.
- **Retribución**
 - Un 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.

El + Cotizado: RETAIL COUNTRY MANAGER

Sin duda alguna, uno de los perfiles más cotizados tradicionalmente en el sector Retail es el Country Manager, cuya labor es clave para **definir cómo se va a vender un producto en un país** objetivo, así como ejercer de **representante de la compañía en el extranjero**.

Las empresas tienden cada vez más a la deslocalización y a dirigir sus estrategias hacia el exterior. Contar con un equipo que **conozca a fondo los mercados locales** a los que la organización se dirige es clave para que pueda establecerse allí con éxito. Es por ello por lo que la figura del Country Manager cobra especial importancia.

Los requisitos que deben cumplir estos perfiles son:

- **Formación**
 - Los candidatos más adecuados para ocupar estos puestos son aquellos con **formación universitaria en Marketing, ventas, empresariales** o similar, y que cuenten con un **MBA**.
- **Experiencia**
 - La media de experiencia suele rondar los **8-10 años** para este tipo de perfil.
- **Aptitudes**
 - Excelentes habilidades comunicativas y de gestión de personas.
 - Grandes dotes analíticas y organizativas.
 - Agilidad en la toma de decisiones.
- **Retribución**
 - La retribución media para un Country Manager del sector se encuentra normalmente **por encima de los 130.000 euros brutos anuales** más un porcentaje de salario variable.



- Demandantes
 - Compañías de retail en proceso de expansión internacional.

CORPORATE

El + Buscado: HR BUSINESS PARTNER

Es sin duda alguna el perfil más demandado para el área de Corporativo, para Spring Professional. Se trata de un **perfil generalista, con grandes habilidades comunicativas, un “personal branding” potente**, muy unido a negocio y ayudando y liderando los cambios en el nuevo paradigma del mercado laboral.

Es un **perfil transversal**, muy ligado a negocio, que responde a la flexibilidad de las empresas en todas las materias del área de **Recursos humanos**. Reportando a la Dirección de Recursos humanos, este perfil suele encontrarse en estructuras grandes, con responsabilidad sobre una o varias unidades de negocio, con un número de trabajadores en una horquilla de 100 a 400.

Sus requisitos son:

- **Formación**
 - Se requiere una Licenciatura o Grado ligada al área de **Psicología, Relaciones Laborales, Administración de Empresas** o similar.
 - Muy valorable haber cursado un **Máster en Gestión o Dirección de RRHH**. Y complementar la formación con diversos cursos en el área.
 - El uso del idioma depende del carácter multinacional o no de la empresa. Cuando se trata de **multinationales, es imprescindible el dominio del inglés**.
- **Experiencia**
 - Entre **5 y 10 años**. Esto dependerá del tamaño de la compañía y el número de trabajadores bajo su ámbito de actuación y responsabilidad.
- **Aptitudes**
 - Trabajo en equipo.
 - Identificación cultural.
 - Orientación a resultados.
 - Fuerte orientación al cliente interno.
 - Impacto e influencia.
 - Competencias digitales.
- **Retribución**
 - Para compañías multinacionales con estructuras grandes, la horquilla salarial es de **60.000 a 75.000 euros brutos anuales de salario fijo**, más un variable en función de los objetivos.
 - La remuneración media de la posición está alrededor de los 50.000 euros brutos anuales.
- **Demandantes**
 - La búsqueda de estos perfiles se sitúa, en general, en empresas multinacionales con **equipos humanos grandes y estructuras complejas**.



El + Cotizado: DIRECTOR DE PEOPLE & CULTURE

El perfil más cotizado en el área de Recursos Humanos es el Director de People & Culture. Esta figura es el máximo responsable del departamento de Recursos Humanos en una organización. Ha habido una tendencia en el último año hacia la **nueva nomenclatura** (era la tradicional figura de Director de RR.HH.) vinculándola además de a las personas y a la cultura de la empresa, ya que también es **el principal facilitador para transmitir a los empleados la misión, visión y valores** de la misma.

Es la figura encargada de diseñar e implementar la estrategia en materia de **selección, formación, desarrollo y talento**, así como de la “parte hard” de los RR.HH. Esto lo convierte en el puesto más cotizado del área Corporate, según Spring Professional.

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.
 - 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 **120.000 a 140.000 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 **80.000 euros brutos anuales**.
- **Demandantes**
 - La búsqueda de estos perfiles se sitúa, en general, en empresas multinacionales con **equipos humanos grandes y estructuras complejas**.



LIFESCIENCE

El + Buscado: DELEGADO COMERCIAL-MEDICAL DEVICES

El sector de los productos sanitarios y los equipamientos médicos va ligado con la **innovación, el desarrollo y el dinamismo**. Se podría decir que esta área es una de los más dinámicos y rápidas dentro del sector salud, teniendo así un gran impacto en el **desarrollo de nuevas terapias sanitarias y en nuestra sociedad**.

Aun siendo cierto que las centrales de las compañías de dicho sector no suelen encontrarse ubicadas en España, éstas cuentan con **fuertes estructuras de distribución en el país** que se componen principalmente por **perfiles comerciales y de servicio técnico**. Estos perfiles tienen contacto directo con el cliente y son figuras claves en la expansión de las compañías. Son perfiles muy demandados y **difíciles de encontrar por sus especificaciones** no solo técnicas sino también competenciales.

En los últimos años esta posición se ha especializado cada vez más, siendo ahora demandado no solamente aquel perfil que venga de productos sanitarios o equipamientos médicos, sino que además las compañías suelen buscar **perfiles que provengan de la misma tipología de producto**.

Este perfil profesional no solamente desarrolla funciones comerciales encontrando a aquellos **contactos de referencia en los hospitales y clínicas privadas**, sino que también suele tener un fuerte componente técnico teniendo que entrar a realizar **demostraciones y formaciones en quirófanos o laboratorios**, siempre dependiendo de la tipología de producto comercializado en cada caso. Además, tiene que tener un fuerte componente estratégico puesto que habitualmente **gestionan de manera integral las cuentas**.

Los requerimientos para esta posición son:

- **Formación**
 - Formación Universitaria en **Ciencias de la Salud** (Farmacia, Biología, Química, Biotecnología, o similares) o en **entorno Industrial** (Ingeniero Químico Industrial).
 - Nivel medio – alto de **inglés**.
- **Experiencia**
 - Experiencia de **al menos 3 años** en todas las funciones del ciclo de venta descritas anteriormente.
- **Aptitudes**
 - Orientación al cliente.
 - Orientación a la consecución de objetivos.
 - Altas habilidades de comunicación.
 - Capacidad de trabajo en equipo y coordinación.
 - Organización y planificación.
 - Autonomía.
- **Retribución**
 - La banda salarial para este tipo de perfiles se divide en dos apartados principales: **salario fijo y salario variable**. En lo que requiere el salario fijo, este dependerá principalmente de la experiencia previa en el puesto, así como también variará según



la tipología de producto. Contemplando dichos parámetros, este salario fijo se encontrará entre los **35.000 y los 45.000 euros** brutos anuales.

- Por separado, se atribuye un apartado variable, que es muy diferente en cada compañía. Este se suele encontrar **entre el 20 y el 50% del salario fijo anual**, siempre dependiente de la consecución de objetivos de ventas.
 - Adicionalmente, a esta posición siempre se le **incluyen herramientas de trabajo** que forman parte del paquete retributivo, como puede ser el coche de empresa.
- o **Demandantes**
 - Compañías fabricantes o distribuidoras de **equipamientos médicos, productos sanitarios** o compañías de **equipamiento de diagnóstico**.

El + Cotizado: DIRECTOR COMERCIAL EN LABORATORIO FARMACÉUTICO

Dentro de los laboratorios farmacéuticos y biotecnológicos, el área comercial adquiere un protagonismo indiscutible, siendo la figura que lidera esta área la más cotizada.

La Dirección Comercial de un laboratorio farmacéutico asume la responsabilidad en cuanto a la **definición de la estrategia comercial de la compañía, impactando con ello directamente en los resultados** de las mismas.

Del mismo modo, junto al a definición de la estrategia, es el responsable de la definición de la **organización comercial** y, en consecuencia, es responsable último del equipo comercial.

Los requerimientos para estos perfiles son:

- o **Formación**
 - Formación en **Ciencias de la Salud**.
 - Se valora formación complementaria como **MBA** o Máster en Dirección comercial.
 - Idiomas: **nivel avanzado de inglés**.
- o **Experiencia**
 - Al menos **10 años** de experiencia en posiciones comerciales dentro de la industria farmacéutica.
 - Experiencia de al menos **5 años en la gestión de equipo comercial** dentro de la industria.
- o **Aptitudes**
 - Orientación a resultados.
 - Liderazgo.
 - Inteligencia interpersonal.
 - Automotivación.
- o **Retribución**
 - La banda salarial para estos profesionales se sitúa entre los **135.000 y los 150.000 euros** brutos al año de salario fijo más un componente **variable de en torno al 20%**, que puede complementarse con un **paquete retributivo** para directivos.
- o **Demandantes**
 - Compañías de la industria farmacéutica, biotecnológica y afines.



LOGÍSTICA

El + Buscado: SUPPLY CHAIN SPECIALIST

Para la consultora **Spring Professional**, el perfil que más solicitarán las empresas vinculadas al sector logístico en 2020 será el de Supply Chain Specialist.

Este puesto es responsable de la **gestión general del inventario** en la unidad o unidades asignadas en relación con la **reposición de suministros, la maximización de la calidad, la minimización de los costos y el apoyo de los objetivos** del departamento dentro de los objetivos de la cadena de suministro del sistema.

¿Cuáles son sus especificaciones?:

- **Formación**
 - La formación más interesante para un puesto de estas características sería una Ingeniería, preferiblemente en **Organización Industrial**. Aunque en algún otro tipo de perfil podría encajar si tiene un **master específico**.
 - Los masters más demandados para este tipo de posición serían **Logística/Lean Manufacturing/ Supply Chain**.
- **Experiencia**
 - Aportar entre **2 y 3 años** de experiencia en el sector.
- **Aptitudes**
 - Es importante que posea fuertes habilidades de gestión de programas y excelente gestión de proyectos.
 - Capacidad para trabajar de forma independiente y autónoma y liderar iniciativas de principio a fin.
 - Capacidad para evaluar el riesgo y tomar decisiones rápidas y calculadas.
- **Retribución**
 - Un perfil de Supply Chain Specialist con una experiencia profesional de entre 2 a 3 años se encuentra en una franja salarial de entre **30.000 y 50.000 euros brutos anuales** (dependiendo del tamaño de la empresa para la que trabaje).
- **Demandantes**
 - Actualmente, los principales demandantes de este perfil son empresas del sector logístico, industrial, gran consumo o retail, entre otros.

El + Cotizado: DIRECTOR DE SUPPLY CHAIN

Debido al crecimiento exponencial del sector logístico, cada vez está más cotizada la figura del Director de Supply Chain. Esta persona será la responsable de las **áreas de planificación, aprovisionamiento y compras, almacén y transporte y customer service** dentro de la empresa.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- **Formación**
 - La formación más interesante para un puesto de estas características sería una Ingeniería, preferiblemente en **Organización Industrial**. Aunque en algún otro tipo de perfil podría encajar si tiene un master específico.



- Los másteres más demandados para este tipo de posición serían **Dirección de Operaciones, Logística, Lean Manufacturing o Supply Chain.**
- **Experiencia**
 - Se requiere una experiencia mínima de entre **5 y 10 años** dentro del sector.
- **Aptitudes**
 - Debe ser proactivo y diestro en la planificación estratégica y la formulación de alianzas con otros agentes para crear mayor valor a su empresa.
 - Además, tener una alta capacidad de trabajo en equipo para poder trabajar conjuntamente con distintos departamentos.
 - Liderazgo, para poder cumplir con los objetivos y necesidades de los clientes.
- **Retribución**
 - Un perfil de Supply Chain en dirección con una experiencia profesional de entre 5 y 10 años se encuentra en una franja salarial de entre **65.000 y 100.000 euros** brutos anuales (dependiendo del tamaño de la empresa para la que trabaje).
- **Demandantes**
 - La demanda es enorme para las empresas del **sector logístico**, aunque empresas de otros sectores como el **industrial**, reconocen esta figura de gran importancia para realizar una buena planificación del almacén, compras, aprovisionamiento y transporte.

BANCA

El + Buscado: ANALISTA DE RIESGOS

Para la consultora **Spring Professional**, el perfil más demandado este año en el sector bancario será el de Analista de riesgos.

Es la persona encargada de **analizar y hacer una cuantificación precisa de los riesgos** en los que se pueda ver expuesta la empresa en las operaciones financieras que se llevan a cabo en el día a día.

Es el profesional encargado de realizar un **estudio de la evolución financiera, de la solvencia económica y de estar actualizado en la normativa vigente**. Estos riesgos pueden ser en base a la liquidez de la empresa, deuda o falta de crédito.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- **Formación**
 - Grado o Licenciatura en **Administración y Dirección de Empresas, Economía** o similares.
 - **Certificación EFPA** (European Financial Advisor) y/o **CFA** (Chartered Financial Analyst).
 - **MBA** en banca y finanzas.
 - **Inglés muy alto**. Valorable otros idiomas.
 - Excelente manejo de **ofimática**.
- **Experiencia**
 - Se valora principalmente el tener experiencia de al menos **3 a 5 años en áreas de supervisión de operaciones financieras, auditoría y control** de riesgos financieros.



- **Aptitudes**
 - Alta capacidad de análisis de los mercados bursátiles y financieros.
 - Conocimiento en finanzas y riesgos financieros.
 - 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 **25.000 a 45.000 euros** brutos anuales.
- **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 MD es la figura con mayor rango jerárquico. Suelen tener más de 10 años de experiencia y un profundo conocimiento debido a su **track record** en operaciones de gran índole. El MD 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 **8-10 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 de entre 140-200% en función de consecución de objetivos.



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

INGENIERÍA

El + Buscado: PROJECT MANAGER INTERNACIONAL

Con motivo de la constante evolución del sector industrial, el cual se encuentra inmerso en la llamada **industrialización 4.0** (también conocida por IV Revolución Industrial), el perfil de Project Manager con carácter internacional está experimentando una fuerte demanda en todas sus especializaciones.

Este perfil podemos definirlo de forma genérica como aquel profesional encargado de **velar por el desarrollo de los proyectos en términos de calidad, coste y plazo** pactados con el cliente.

Los conocimientos y herramientas más solicitados para este perfil pueden variar en función del tipo de industria o sector en el que se desarrollen, pero como denominador común podemos resaltar el conocimiento de la **metodología Lean** y herramientas asociadas (5S, QRQC, AMFEC, Kanban o kaizen entre otras) además de **certificaciones como el PMP** (Project Management Professional) o **Prince2** (PRojects IN Controlled Environments).

Sus especificidades son:

- **Formación**
 - Los candidatos que mejor encajan son aquellos que, aparte de una **formación técnica en ingeniería**, cuentan con **formación económica**; por lo que los ingenieros en Organización industrial o ingenieros en cualquiera de sus especialidades que además aporten formación complementaria como másteres o certificaciones relacionadas con gestión de proyectos, son los interesantes.
 - **Nivel avanzado de inglés** y muy valorable el conocimiento de una tercera lengua.
- **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 en gestión de proyectos para los perfiles senior.
- **Aptitudes**
 - Habilidades comunicativas.
 - Habilidad para la gestión de equipos.
 - Alta tolerancia al estrés.
 - Orientación al cliente.
- **Retribución**
 - Un Project Manager Internacional con 3-4 años de experiencia puede percibir una retribución media de entre **40.000 y 48.000 euros** brutos anuales.
 - Para perfiles senior la retribución puede sobrepasar con facilidad los **70.000 – 80.000 euros**.
- **Demandantes**
 - Dentro del tejido industrial, los sectores de la **automoción, logística y construcción** son los mayores demandantes de este tipo de perfil.



El + Cotizado: DIRECTOR DE PLANTA

Sin duda alguna, uno de los perfiles más demandados tradicionalmente dentro del ámbito de la Ingeniería ha sido el de Director de Planta. Hoy en día, este perfil, aparte de continuar siendo uno de los más buscados, es uno de los perfiles que **más transformación** ha podido llegar a sufrir debido a la **continua y creciente automatización de las fábricas**.

Un Director de Planta es aquel **profesional que se responsabiliza de la gestión global en términos económicos, humanos y de explotación de una planta productiva**. Con motivo de la automatización y robotización de las fábricas, comienza a demandarse en este tipo de profesionales cada vez más conocimientos en gestión estratégica de soluciones automatizadas, sin perder de vista la gestión económica y humana de la planta.

Los requisitos para este perfil son:

- **Formación**
 - Los candidatos más adecuados para ocupar estos puestos son aquellos con formación en **Ingeniería Industrial**; siendo muy valorable la especialidad en organización industrial complementada con conocimientos en automatización.
 - Sin embargo, y con independencia de los aspectos técnicos, los Directores de Planta deben contar con **conocimientos avanzados en gestión económica y humana**.
- **Experiencia**
 - La media de experiencia suele rondar los **8-10 años** para este tipo de perfil.
- **Aptitudes**
 - Habilidades comunicativas.
 - Habilidad para la gestión de equipos y personas.
 - Grandes dotes analíticas y organizativas.
 - Agilidad en la toma de decisiones.
- **Retribución**
 - La retribución media para un Director de Planta se encuentra normalmente por encima de los 60.000 euros brutos anuales, siendo la franja entre los **80.000-100.000 euros** la más habitual para plantas de gran tamaño.
- **Demandantes**
 - Este perfil tiene una **alta demanda en todos los sectores**, aunque quizá con especial relevancia en el sector de la **automoción, la alimentación y la industria farmacéutica**.

TAX & LEGAL

El + Buscado: ABOGADO MERCANTILISTA

Todo indica que, si en este año 2020 va a existir un perfil estrella en el ámbito legal, éste será el de **abogado mercantilista dedicado a las fusiones y adquisiciones (M&A)**.

Aunque es un perfil que nunca pasa de moda, este será sin duda un año en el que volverá a estar muy demandado. El perfil que se requiere es el de un profesional con **conocimiento del negocio**



y **sentido global del mercado**, muy orientado a resultados y con unas **capacidades tecnológicas** que serán cada vez **mejor valoradas**.

Este profesional tiene como función principal la de **introducirse** y **conocer el negocio de su cliente** desde el primer día y **asesorarlo en todas las operaciones** que se lleven a cabo (elaboración de documentos, análisis de riesgos, fijación de los hitos de las operaciones, cumplimiento de plazos y formalidades, etc.).

Cabe destacar que en España vienen produciéndose desde el año 2009 multitud de operaciones de fusiones y adquisiciones; sobre todo en las **reestructuraciones del sector financiero**. Asimismo, esta figura se ha visto muy destacada en las compraventas de unidades productivas en sede concursal. Las características demandadas a estos profesionales son:

- **Formación**
 - Grado/Licenciatura en **Derecho** o Doble Grado/Licenciatura en **ADE y Derecho**.
 - Máster en **Asesoría Jurídica** de Empresas.
 - **Inglés** muy alto.
 - Manejo del paquete **Office**.
- **Experiencia**
 - Se requiere una experiencia de **entre 3 y 6 años** acreditables en despacho profesional de primer nivel.
- **Aptitudes**
 - Alta capacidad de análisis, gestión, organización y eficiencia.
 - Trabajo en equipo, capacidad relacional y sentido jurídico.
 - Buenas aptitudes comunicativas, formalidad y empatía.
 - Habilidades comerciales.
 - Capacidades tecnológicas.
- **Retribución**
 - Un profesional de este tipo percibe un salario de entre **40.000 y 60.000 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** (nacionales e internacionales), **consultorías** y empresas **multinacionales**.

El + Cotizado: SOCIO CON CARTERA DE CLIENTES

El perfil más cotizado en este año 2020 dentro del área legal seguirá siendo el Socio con cartera propia de clientes.

El **expertise** de estos perfiles, unido a la **alta capacidad de gestión** de equipos y conocimientos para asesorar a sus clientes, así como su **aportación económica** a la firma, hacen que el Socio con cartera propia de clientes siga siendo el perfil más cotizado en el sector legal.

En este caso, en cualquier área del derecho, desde las clásicas a las más modernas, el profesional que aporte cartera de clientes tendrá abiertas las puertas de cualquier firma nacional o internacional.



Las posibilidades con esta clase de perfiles son múltiples, pues a la cartera que aporta, se le une la **posible venta cruzada** en otras áreas del derecho en la que este profesional no sea tan experto. **Aumentan en facturación** ambas partes, firma y socio, y **aumenta en satisfacción el cliente**: asesoramiento más completo e íntegro. 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**. Puede partir desde **75.000 euros brutos anuales fijos** más una parte de variable, sin límites de techo, pues todo dependerá de la facturación que aporte.
- **Demandantes**
 - Actualmente, los principales demandantes son **despachos** (nacionales e internacionales), **consultorías** y empresas **multinacionales**.

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 y en la Región de Murcia.

Visítanos en www.springsapin.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 / Ángela Castillo
Dpto. Comunicación The Adecco Group
Tlf: 91.432.56.30
luis.perdiguero@adeccogroup.com
patricia.herencias@adeccogroup.com
angela.castillo@adecco.com

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