



# XIV Informe Los + Buscados de Spring Professional 2019

SECTOR	EL + BUSCADO	EL + COTIZADO
TELCO	Especialista en Cloud	CISO
IT	Desarrollador Frontend	Big Data Architect
Banca	Analista en Banca privada	Managing Director (Banca de Inversión)
Comercial	Key Account Manager	Export Area Manager
Marketing	Digital Marketing Manager	Marketing Automation Specialist
Ingeniería	Electrical Engineer	Black Belt
Retail	Flagship Manager	Director de Expansión Internacional
Logística	Project Manager	Director de Agencia
Financiero	Analista de Control de gestión	Chief Financial Officer (CFO)
Corporate	Office Manager	Director de Recursos Humanos
Legal	Abogado Fiscalista	Socio con cartera de clientes
Lifescience	Responsable de Producción de Estériles	Dirección Comercial Farma

**Madrid, 8 de enero de 2019.-** Arranca un nuevo año con las expectativas puestas en la creación de más y mejor empleo en lo que se refiere al mercado de trabajo. Si hasta ahora lo primordial ha sido el descenso en las tasas de paro, ahora es necesario poner el foco en la generación de empleo de calidad y con salarios competitivos.

Ante este panorama, [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 2019, en su **XIV Informe Los + Buscados**.

Perfiles muy diferentes por su formación y especificidades pero con 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.

El conocimiento de otras lenguas ya es una condición prácticamente obligatoria para los perfiles más cualificados y más allá del dominio del inglés, **cada vez se valora más el conocimiento de una tercera lengua**.



Desde el lado empresarial, apostar por atraer y retener el mejor talento posible es uno de los principales deberes que las organizaciones deben cumplir de cara a este nuevo año. Y es que, en este sentido, el talento se ha convertido en la clave principal de la competitividad de las empresas. Con modelos de relaciones laborales cada vez más complejos: economías colaborativas, externalización de servicios, trabajo por proyectos, etc. saber no solo atraer, sino **retener y fidelizar el talento, es el centro de las principales políticas de recursos humanos hoy en día.**

Además, para 2019 las compañías no perderán de vista la necesidad de contar cada vez más con perfiles tecnológicos. Y es que el área **IT y TELCO** no para de expandirse y ofrecer nuevas oportunidades laborales, no siempre fáciles de cubrir para las empresas: desde la inteligencia artificial a las arquitecturas, el área de seguridad y el tratamiento de datos. Todas ellas seguirán siendo tendencia durante este 2019 que arranca, ya que durante los últimos meses hemos vivido y comprobado que son críticas y esenciales para cualquier estrategia de negocio y tecnológica.

Igualmente, hoy en día, las compañías creen que es vital para su negocio generar bienes y servicios de alto valor añadido. El desarrollo económico de la sociedad actual dependerá en gran parte de la capacidad que ésta tenga de generar conocimientos científicos, tecnológicos e innovadores y de tener un **liderazgo empresarial en I+D+i**. Todo ello, respaldado por una clara estrategia comercial, financiera y corporativa que de soporte a esta misión.

Para conseguir este éxito, 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 2019**.

## **SECTOR TELCO**

### **El + Buscado: ESPECIALISTA EN CLOUD**

Actualmente las tecnologías están a la orden del día y prácticamente el 100% de los objetos que nos rodean generan datos que pueden ser utilizados por otras tecnologías para aportar valor. Debido a la cantidad de datos que se manejan ha sido necesario “crear” un espacio donde poder almacenar toda esta información sin que esto repercuta en grandes inversiones, tanto de espacio físico como económicas. Esta es una de las razones que hacen del Cloud una de las tecnologías más en alza de la actualidad.

Otro de los motivos es la famosa conectividad que aporta. Hoy en día, gracias a la “nube”, podemos tener todos nuestros archivos a mano, estemos donde estemos. **El Cloud nos aporta conectividad y almacenamiento y nos permite ahorrar espacio y dinero.**

Esto hace que las empresas apuesten cada vez más por perfiles especializados en tecnologías Cloud, especialmente en AWS y Azure. También pueden ser perfiles puros de Administración de Sistemas que empiezan a trabajar con estas tecnologías. Los requisitos para estos profesionales son:

- **Formación**
  - Se requiere disponer de una Ingeniería técnica o superior en Informática o Telecomunicaciones.
  - También se valora certificaciones o cursos específicos.
  - Conocimiento de diferentes idiomas.
- **Experiencia**



- Se valorará experiencia previa de 3 a 7 años.
- Se valorará experiencia en Administración de Sistemas.
- Experiencia con Azure o AWS.
- Experiencia en Virtualización (especialmente VMWare).
  
- **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.
  
- **Demandantes**
  - Principalmente, son demandados por empresas integradoras, consultoras especializadas y empresas de servicios.

## El + Cotizado: CISO

Debido a los cambios que se han producido en términos de medidas de seguridad sobre los datos de los usuarios, así como los protocolos que se desarrollan cada día para que las empresas no caigan en la exhibición de información sensible de sus clientes, hace de este perfil el más cotizado por segundo año consecutivo.

La **protección de estos datos para evitar ser hackeados, así como la detención de vulnerabilidades en estos sistemas**, han desembocado no sólo en la necesidad de que este perfil exista en las estructuras de las grandes y pequeñas compañías, sino que además sus incorporaciones son críticas.

El desarrollo de nuevas tecnologías que aumentan las medidas de securización ayudan a las empresas a protegerse de este tipo de ataques, pero **la anticipación y la proactividad de estos perfiles es el complemento perfecto para las estructuras**, cada vez más sofisticadas, de las compañías.

Es por ello que las personas expertas en seguridad son perfiles que pese a la reciente tecnología que las conforman, son altamente demandadas y por tanto cotizadas. Cumplen por tanto una doble misión: **desarrollar las medidas que previenen los ataques del mundo digital, así como un rol que vela por la buena inversión de las compañías en estos términos**, asegurando que la tecnología y las soluciones implantadas cumplirán la función establecida.

Los requisitos que deben cumplir estos perfiles son:

- **Formación**
  - Graduados en Ingeniería Informática/ Sistemas de la Información/ Telecomunicaciones o similares.
  - Nivel alto y fluido de inglés.
  - Valorables otros idiomas.
  - Formación complementaria que se valorará:



- Certificaciones CISCO, CCNA, CCNP, CISM, CISA, CISSP, ISO 27000, LSSICE, LOPD.
- Guías de Seguridad de buenas prácticas de Inteco, CCN-CERT, NIST.
- H. Ético / Auditoría Técnica: Black Box, Grey Box y White Box.
- Tecnologías de correlación y SIEM,s.
- Administración de IDS/IPS.
  
- **Experiencia**
  - Se valorará experiencia previa en:
    - Generación e implantación de políticas de seguridad de la información.
    - Garantizar la seguridad y privacidad de los datos.
    - Supervisión y administración del control de acceso a la información.
    - Supervisión del cumplimiento normativo de la seguridad de la información.
  
- **Aptitudes**
  - Muy conectado a las tecnologías y a las tendencias que puedan suponer una repercusión en los entornos profesionales.
  - Gran capacidad imaginativa, para crear nuevas soluciones para nuevos problemas.
  - Tolerancia al estrés.
  
- **Retribución**
  - La banda salarial de este tipo de perfiles se encuentra entre los 60.000-90.000 euros brutos anuales.
  
- **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 IT

### **EI + Buscado: DESARROLLADOR FRONTEND**

Debido al auge que continúa teniendo el desarrollo de software, sobre todo en entornos web y móvil, este año el perfil más buscado en el mercado de Information & Technology será el Frontend Developer. A quien podemos definir como un profesional que **domina las tecnologías involucradas en la parte del cliente, es decir, aquellas que corren del lado del navegador web.**

Las tecnologías básicas que dominan estos profesionales son HTML, CSS y Javascript, esta última con alguno de sus frameworks (AngularJS, ReactJS, VueJS, entre otros). Además, estos profesionales son los encargados de **estilizar la página para que el resultado final sea un producto cómodo de interactuar y navegar para el usuario que la visita.**

Sus especificidades son:



- **Formación**
  - Los candidatos que más interesan a las empresas son, sin lugar a dudas, los graduados en Ingeniería Informática, por su completa formación y por la calidad de código que traen como herencia de la facultad.
  - Sin embargo, y en segundo lugar, aquellos con Ciclos de Grado Superior en Desarrollo de aplicaciones web también son interesantes para el mercado. Cabe destacar el surgimiento de empresas formativas que imparten formación intensiva de 5 o 6 meses para “fabricar” en este corto período desarrolladores.
- **Experiencia**
  - La media de experiencia suele rondar los 2-3 años para programadores con este perfil.
- **Aptitudes**
  - Básicamente lo que se espera de un desarrollador de estas características es que aporte experiencia en la parte de cliente o frontend con lenguajes HTML, CSS y Javascript.
- **Retribución**
  - Un perfil frontend con una experiencia profesional de entre 2 y 4 años se encuentra en una franja salarial de entre 30.000 y 42.000 euros brutos anuales (dependiendo del stack tecnológico).
- **Demandantes**
  - La demanda es enorme para las empresas con un modelo de negocio B2C y canal online de llegada a sus clientes, ya que el frontend se encarga de que esta interacción sea satisfactoria y de calidad.

## El + Cotizado: BIG DATA ARCHITECT

Las empresas han decidido definitivamente basar sus decisiones en el análisis de la información que gestionan. Para ello, se hace imprescindible **contar con una arquitectura que soporte la introducción, la extracción y el análisis de estos datos**. Es aquí donde el arquitecto cobra su protagonismo, trabajando cerca del cliente y convirtiendo los requisitos empresariales en una solución acorde de Big Data.

El arquitecto de Big Data **conoce profundamente las nuevas tendencias de la tecnología, sabe qué relación guardan entre ellas y de qué manera integrarlas y conjuntarlas** con el fin de solventar cualquier problema proveniente de la información.

Las principales funciones de un Big Data Architect tienen que ver con la evolución de la plataforma de datos diseñando la arquitectura e impulsándola una vez creada; el desarrollo de soluciones de Advanced Analytics liderando el diseño y puesta en marcha de modelos predictivos basados en machine learning; el desarrollo del entorno Big Data mejorando su disponibilidad, rendimiento y escalabilidad de la plataforma; y liderar a nivel técnico el equipo de BI & AA.

Las características afines a este perfil son:

- **Formación**
  - Los candidatos más deseados por las compañías suelen ser Graduados en Ingeniería Informática y Telecomunicaciones.



- **Experiencia**
  - Se buscan profesionales con un mínimo de 4 años de experiencia diseñando soluciones de BI y Big Data.
  - Experiencia en ingeniería de software.
  - Conocimientos avanzados en:
    - Entornos Big Data: Apache Hadoop, Spark, HBase, Kafka, Impala y Hive.
    - Lenguajes de programación: Scala y Java.
    - BBDD relacionales: MySQL y PostgreSQL.
    - BBDD No relacionales: MongoDB y Cassandra.
    - Herramientas de tratamiento de datos: ETL (Kettle), Pentaho.
    - Entornos cloud: AWS.
- **Aptitudes**
  - Este tipo de profesionales deben contar con un gran conocimiento de los ecosistemas actuales de datos y sus herramientas asociadas.
  - Son personas acostumbradas a la gestión de diferentes tareas al mismo tiempo y a la coordinación del trabajo de diferentes equipos transversales.
  - Debe, a su vez, actualizarse constantemente sobre las nuevas tendencias tecnológicas en el ámbito de los datos, poseer una alta creatividad y un carácter innovador.
- **Retribución**
  - El salario de este tipo de perfiles está entre los 50.000€ y los 90.000€ de salario bruto anual.
- **Demandantes**
  - Estos profesionales son demandados por empresas que tratan gran cantidad de datos. Dentro de estas, en áreas como Fintech, Banca y seguros, Telecomunicaciones, I+D, IoT o Retail.

## BANCA

### El + Buscado: ANALISTA EN BANCA PRIVADA

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

Esta es la figura que **suministra al cliente soluciones financieras y de inversión personalizadas, asesorándolo sobre dónde y cómo invertir**, en qué términos y plazos, así como **ejecutando órdenes en los mercados de valores y financieros** según necesidades e instrucciones del cliente.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- **Formación**
  - Licenciado de Administración y Dirección de Empresas, Economía o similares.
  - Certificación EFPA (European Financial Advisor) / CFA (Chartered Financial Analyst).
  - Inglés muy alto. Valorable otros idiomas.
  - Excelente manejo de ofimática.



- **Experiencia**
  - Se valora haber asesorado de forma directa a clientes en productos financieros, incluyendo banca comercial, así como conocimiento del funcionamiento de los mercados financieros y bursátiles y de los productos financieros que suelen operar en los mismos.
- **Aptitudes**
  - Alta capacidad de análisis de los mercados bursátiles y financieros.
  - Visión estratégica y de negocio.
  - Habilidades comerciales.
  - Trabajo en equipo y capacidad relacional con otras áreas de la empresa.
  - Altas dotes de comunicación, tanto verbal como escrita y empatía con el cliente.
  - Alta capacidad de gestión de información.
  - Toma de decisiones.
- **Retribución**
  - Estos perfiles reciben una retribución que oscila de 34.000 a 44.000 euros brutos anuales de fijo, siempre acompañados por un variable por consecución de objetivos (20%-30%).
- **Demandantes**
  - Bancos, fondos de inversión y empresas del sector financiero.

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

Tras 10 años del comienzo de la crisis financiera, los bancos de inversión se han tenido que adaptar a unas condiciones de mercado más exigentes, con mayores restricciones en la actividad tradicional y la presencia de nuevas compañías procedentes de Asia, que vienen a disputarse el liderazgo en el sector. En este entorno, la figura del Managing Director en Banca de Inversión se vuelve fundamental.

Esta es la **figura de mayor rango jerárquico dentro de un banco de inversión**. Es responsable de conocer al banco y a sus clientes, y ha de tener la capacidad de detectar y evaluar oportunidades para la futura firma de acuerdos entre diferentes tipos de industrias y sectores alrededor del mundo. Los clientes del banco deben confiar en el Managing Director, que **actúa como el portavoz del banco en un acuerdo**.

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 EFPA (European Financial Advisor) / CFA (Chartered Financial Analyst).
  - Inglés muy alto. Valorable otros idiomas.
  - Excelente manejo de ofimática.
- **Experiencia**
  - Es necesario poseer una experiencia de al menos 6-10 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.
- o **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.
  - o **Demandantes**
    - Bancos, fondos de inversión y empresas del sector financiero.

## SECTOR COMERCIAL

### **El + Buscado: KEY ACCOUNT MANAGER (KAM)**

El puesto más buscado en el sector comercial tanto a nivel nacional, cómo internacional sigue siendo el de Key Account Manager. Este perfil **es responsable de las cuentas que generan más del 70% de la facturación en la empresa, conocidas como cuentas clave** y las cuentas consideradas estratégicas, ya sea por motivos de posicionamiento o por la importancia para la marca.

Las **empresas, confían en el KAM como persona clave para el crecimiento y desarrollo del negocio**. Sobre él recae la responsabilidad de mejorar los resultados en las cuentas más importantes, construir relaciones comerciales sólidas con los clientes existentes y desarrollando nuevas relaciones con clientes potenciales para ampliar la cartera comercial.

Al ser el interlocutor entre el cliente y la empresa, tiene el conocimiento necesario para anticiparse a las necesidades que puedan surgir en ambas partes, por lo que es fundamental que trabaje dentro de la empresa y se coordine con la Dirección Comercial y los responsables de Trade Marketing para garantizar que se cumplen los plazos y los objetivos con éxito.

Sus principales funciones son:

- Desarrollar una comprensión completa de las necesidades de la cuenta clave anticipando cambios y mejoras.
- Planificación estratégica para mejorar los resultados del cliente.
- Negociar contratos con el cliente y establecer un cronograma de desempeño.
- Establecer y supervisar los presupuestos internos con la empresa y los presupuestos externos con el cliente.
- Trabajar con el departamento de diseño, el equipo de ventas, los creativos, publicitarios o cualquier departamento relacionado con la cuenta, para garantizar que se produzca la más alta calidad de materiales y que se cubran todas las necesidades del cliente.
- Cumplir con todas las necesidades del cliente y los resultados de acuerdo con los plazos propuestos.
- Analizar los datos del cliente para proporcionar la gestión de las relaciones.
- Expandir las relaciones y atraer nuevos clientes.



- **Formación**
  - Se buscan licenciados en Dirección de Empresas.
  - Para productos técnicos o con un alto valor añadido, se valoran estudios técnicos relacionados con el sector sobre el que actúa la empresa
  - Muy valorable tener un máster en Marketing, Ventas o disciplinas afines.
  - 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 que está experimentando este perfil. Empiezan a tomar gran importancia cuentas digitales.
  - Qué sea capaz de estar en continuo aprendizaje.
- **Experiencia**
  - Se requieren al menos 4 años de experiencia ocupando un rol comercial.
- **Aptitudes**
  - Perfil multitask, con alta orientación al cliente y objetivos.
  - Analítico y estratégico.
  - Excelentes habilidades de relación interpersonal y negociación.
  - Buen comunicador.
- **Retribución**
  - La banda salarial de este tipo de perfiles se encuentra en 45.000- 60.000 euros brutos anuales más un variable.
- **Demandantes**
  - Estos profesionales son demandados por empresas de todos los sectores, es un rol transversal a todos los sectores y compañías.

## El + Cotizado: EXPORT AREA MANAGER

Las empresas que internacionalizaron hace unos años confirman la necesidad de seguir apostando por un equipo altamente preparado y las que están empezando a apostar por estrategias de internacionalización, buscan reducir al máximo los riesgos.

El rol fundamental del Export Area Manager es la de **programar y controlar las acciones comerciales orientadas al mercado internacional, asumiendo la responsabilidad de las ventas acordadas con Dirección**. Contar con un buen Export Area Manager es muy importante, ya que son los **intermediarios entre los compradores extranjeros y vendedores nacionales**. Además, se encargan de negociar y coordinar pedidos de gran volumen.

Actualmente, las empresas españolas siguen apostando por los países de la Unión Europea. Para el resto de mercados se buscan figuras capaces de entender la cultura del país.

Las principales funciones del Export Area Manager:

- Análisis e investigación de mercados.
- Identificar nuevas oportunidades en su zona de influencia.
- Planificar la estrategia comercial para fidelizar y atraer nuevos clientes.
- Desarrollar las cuentas existentes mediante relaciones comerciales.
- Gestionar los recursos asignados para conseguir los objetivos de ventas asignados.
- Coordinar fabricantes y compradores.



Los requisitos más comunes para esta posición son:

- **Formación**
  - Se buscan perfiles con formación superior, especialmente en Comercio internacional, Administración y dirección de empresas, Económicas. Para con productos de alto valor añadido o técnicos, se demandan ingenieros técnicos, superiores o incluso de FP con experiencia demostrable. Esta formación puede complementarse con estudios logística o dirección de operaciones internacionales.
  - Para este puesto es imprescindible una altísima competencia en idiomas, convirtiéndose el inglés en un mínimo y añadiendo a los requisitos una tercera lengua. El alemán es aquí el más cotizado seguido de cerca por el francés.
- **Experiencia**
  - Se requieren 5 años de experiencia en el desarrollo de mercados internacionales y hay una gran diferencia entre perfiles que desarrollan negocio a través de distribuidores y aquellos que van directamente a su cliente final, como puede ser el caso de la venta de proyectos o maquinaria industrial a medida.
  - El mejor aspecto diferenciador es el conocimiento de la zona, los canales de venta que dispone y la forma en que se relaciona con los clientes según la cultura de sus interlocutores.
  - Cobra especial importancia tener conocimiento previo del tipo producto a exportar y que haya estado trabajando previamente en la industria a la que pertenece la empresa.
- **Aptitudes**
  - Buen comunicador.
  - Flexibilidad y autonomía.
  - Trabajo en equipo.
  - Compromiso.
  - Responsabilidad.
  - Proactividad.
  - Gran atención al cliente.
  - Habilidades de negociación.
- **Retribución**
  - El salario de estos perfiles se encuentra alrededor de 45.000 euros brutos anuales a 65.000 euros más un porcentaje de variable que oscila entre el 15% y el 20%.
- **Demandantes**
  - Estos profesionales son demandados por una gran variedad de empresas. Hay que destacar las del sector industrial, empresas fabricantes de bienes de equipo, así como de componentes industriales, donde el mercado internacional supone un volumen considerable de la facturación.

## **MARKETING**

### **El + Buscado: DIGITAL MARKETING MANAGER**

En el área de Marketing por supuesto volvemos a hablar de Digital en cuanto a recurrencia de vacantes. Los responsables del área digital vuelven a ser los más demandados por parte de las empresas sin importar el sector, debido al peso que ha adquirido y seguirá adquiriendo el canal.



La **mayoría de las inversiones en marketing pasan por una estrategia digital o de digitalización**, de modo que es imprescindible una figura interna que diseñe e implemente o coordine la implementación de cuales quieran que sean las acciones previstas en un plan de marketing digital, tarea principal de la figura que comentamos.

Existe una notable variedad de opciones en cuanto a las expectativas económicas, conocimientos y experiencia que deberá aportar esta figura en cada vacante con este cargo, según el sector y el tamaño de empresa, entre otras variables. Sin embargo, las funciones y responsabilidades coinciden en su mayoría:

- Diseñar e implementar el plan de marketing digital alineando estrategia con dirección de marketing y los objetivos de la empresa.
- Idear, coordinar y supervisar todas las campañas de comunicación en el entorno digital: realización el briefing para agencias, supervisión de las campañas (branded content, comunicación online, presencia en redes sociales, acciones promocionales a través de la red).
- Monitorización de las acciones y su retorno.
- Seguimiento de la presencia de la marca en redes sociales.
- Seguimiento y mejora de la presencia de productos en el entorno e-commerce (si lo hay).
- Investigación de mercados y análisis de las estrategias de Marketing digital de la competencia.

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

- o **Formación**
  - Universitaria sin duda, principalmente Marketing, Publicidad, Comunicación, o bien ADE Económicas, etc.
  - Valorable Master en Marketing Digital.
  - Conocimiento de herramientas de análisis y de automatización de marketing.
  - Nivel alto de inglés.
- o **Experiencia**
  - Se requieren de 3 a 5 años de experiencia gestionando la estrategia de marketing digital.
  - Experiencia multicanal: SEO-SEM, Social Media, Google analytics, reputación online, Adwords, link building y e-mailing marketing.
  - Gestión de equipos internos o externos.
- o **Aptitudes**
  - Capacidad de liderazgo.
  - Toma de decisiones.
  - Visión estratégica.
  - Capacidad analítica.
  - Agilidad para detectar necesidades futuras.
- o **Retribución**
  - La banda salarial de este perfil, dependiendo de sector, tamaño y canales de venta, puede variar entre los 40.000 y los 70.000 euros brutos anuales más una parte de variable por consecución de objetivos.



- Demandantes
  - Estos profesionales son demandados por cualquier tipo de empresa y sector, aunque mayoritariamente negocios orientados a cliente final (B2C) entre ellos retail, banca, consumo, seguros, travel y tecnología.

## El + Cotizado: MARKETING AUTOMATION SPECIALIST

Es cada vez más habitual ver recogido en la descripción de requisitos de un perfil de marketing digital, el concepto de “marketing automation”, sobre todo en las figuras de Digital managers, CRM managers y Traffic o Acquisition managers, pero también en los mandos intermedios y operativos, especialistas en marketing de resultados o respuesta directa. Con este requisito se refieren a la **experiencia y conocimiento de plataformas de automatización para campañas de comunicación y venta**.

Las plataformas de automatización buscan ayudar a los profesionales de marketing a **aprovechar y coordinar la ingente cantidad de datos digitales recopilados a partir de una multitud de puntos de contacto para crear experiencias de cliente más relevantes y satisfactorias**.

Un *lead* que es en definitiva lo que viene generando una plataforma de marketing automation, alcanza casi el 60% de su viaje antes de contactar con el vendedor por primera vez, por eso es tan relevante entender su origen y el camino que ha seguido a la hora de ofrecer el producto o servicio final.

El perfil que comentamos es un especialista en estas herramientas de marketing cloud que, integrado en un departamento de e-commerce, CRM o marketing digital, es una **pieza clave para optimizar las ventas y aprovechar la inversión** en plataformas como Selligent, Hubspot, Mautic, etc.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- Formación
  - Universitaria: Marketing, Publicidad o Comunicación, pero también son muy valoradas carreras como Telecomunicaciones, Informática, Estadística, Matemáticas, etc.
  - Se valoran Masters o Posgrados en Análítica de datos, BI o e-commerce.
- Experiencia
  - Al menos 3 años de experiencia en e-commerce o departamento de CRM.
  - Drip marketing.
  - Experiencia de usuario (UX).
  - Uso de herramientas de marketing cloud.
  - Conocimiento de herramientas de CRM (Salesforce, Business Objects, Dynamics365...).
- Aptitudes
  - Análisis de datos.
  - Orientación a resultados.
  - Dirección y planificación.
  - Adaptabilidad tecnológica.



- **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 35.000 y los 45.000 más variables.
- **Demandantes**
  - Principalmente es demandado por empresas digitales (pure players) o departamentos de e-commerce, aunque cada vez más, también son buscados por medios de comunicación, retailers tradicionales o empresas del sector turístico.

## INGENIERÍA E INDUSTRIA

### El + Buscado: ELECTRICAL ENGINEER

Hoy en día, las organizaciones están cambiando y, con ellas, exigen a los profesionales cada día mayor capacitación y especialización. En la ingeniería, se necesita cada vez **perfiles más prácticos, con capacidad para tomar decisiones y desarrollarse en diferentes sectores** donde la optimización de los recursos es esencial.

Debido al crecimiento de la sociedad se genera la necesidad de atender requerimientos diversos en los campos de la ingeniería relacionados a la **generación y utilización de la energía, el diseño de elementos electromecánicos, el control y la automatización de sistemas**. Estas funciones deben ser realizadas por profesionales con un elevado perfil tecnológico, y por ello, están los ingenieros eléctricos o ingenieros mecánicos eléctricos.

Las responsabilidades de estos candidatos serán:

- Comentar los posibles o actuales proyectos de ingeniería eléctrica y los productos con las partes pertinentes (ingenieros, clientes, etc.).
- Diseñar y mejorar los circuitos eléctricos, los componentes, los sistemas, el equipo, etc.
- Preparar los documentos relacionados con el contrato; por ej., para la construcción o el mantenimiento.
- Supervisar los proyectos de ingeniería eléctrica; por ej., instalaciones, modificaciones, pruebas y operaciones de los sistemas eléctricos, equipos o productos.
- Desarrollar estándares (por ej., estándares de instalación, de mantenimiento y de explotación) y especificaciones de los sistemas eléctricos, del equipo y de los productos.
- Implementar y mantener los circuitos eléctricos, los componentes, los sistemas, el equipo, etc.
- Inspeccionar los sistemas eléctricos, el equipo o los productos terminados.
- Investigar y resolver los fallos técnicos.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- **Formación**
  - Titulación en Ingeniería Técnica o Superior.
  - Especialización y/o posgrado en Ingeniería Eléctrica o electrónica.
  - Nivel de inglés alto y valorable otros idiomas.
- **Experiencia**
  - Se requiere una experiencia de mínimo 5 años realizando funciones de ingeniería eléctrica.
  - Experiencia y conocimientos en software de diseño, cálculo y programación.



- **Aptitudes**
  - Liderazgo.
  - Orientado a cumplimiento de objetivos.
  - Habitado a situaciones de stress.
  - Habilidades comunicativas.
  - Planificación y análisis.
  - Rigurosidad y meticulosidad.
  - Capacidad de análisis y síntesis.
  - Gestión del tiempo.
  
- **Retribución**
  - La banda salarial de este tipo de perfiles se encuentra en torno a 40.000-60.000€ brutos anuales. En función del sector y del tamaño de la empresa la horquilla salarial podría oscilar.
  
- **Demandantes**
  - Las principales empresas que están solicitando este perfil son empresas industriales, principalmente del sector de la industria energética.

## El + Cotizado: BLACK BELT

El gran avance industrial hacia la excelencia operacional hace que **las empresas tengan como prioridad la optimización y la mejora de sus procesos**. A partir de aquí, crece la necesidad de incorporar en plantilla profesionales que **diseñen soluciones eficientes con el fin de aportar una mejora significativa en los procesos, disminuyendo costes y aumentando productividades**.

La figura de Black Belt representa una **mejora directa en la organización y en los beneficios de la compañía, siendo una posición estratégica con un retorno de inversión**. Impacta directamente en la seguridad del empleado, la ergonomía y la calidad del producto final haciendo más competitiva la planta. Algunas empresas pueden llegar a distinguirse de su competencia en función de las mejoras aplicadas en los procesos y, de hecho, es algo que puede ayudar a ganar un mejor posicionamiento en el mercado.

Las principales funciones de este perfil son:

- Liderar y gestionar las principales iniciativas de excelencia operacional bajo la influencia de la metodología Lean Manufacturing y desarrollando eventos Kaizen.
- Analizar fallos y cuellos de botella en los procesos con el fin de mejorarlos.
- Incorporar herramientas e implementar mejores prácticas para optimizar los modelos operativos siguiendo las pautas Six Sigma.
- Desarrollar y analizar metodologías para determinar puntos clave y así crear soluciones óptimas.
- Proveer soporte y formación en estrategias de mejora continua a diferentes departamentos.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- **Formación**
  - Se buscan titulados en Ingeniería Técnica o Superior.
  - Certificación Black Belt – Six Sigma.
  - Nivel alto de idiomas.



- **Experiencia**
  - Se requiere una experiencia mínima de 5 años de experiencia en un rol operacional centrado en mejora continua.
- **Aptitudes**
  - Excelente capacidad de gestionar proyectos.
  - Perfil orientado a objetivos.
  - Habilidades comunicativas.
  - Capacidad de negociación y persuasión.
  - Capacidad de análisis y síntesis.
  - Gestión del tiempo.
- **Retribución**
  - Aquellos perfiles que cuenten con más de 7-10 años de experiencia, suelen rondar salarialmente los 70.000 – 90.000 € SBA.
- **Demandantes**
  - Las principales empresas que están solicitando este perfil son compañías industriales, principalmente del sector automoción, alimentación, metalúrgico, gran consumo y químico.

## SECTOR RETAIL

### **EI + Buscado: FLAGSHIP MANAGER**

Durante este último año la mejora de los medios tecnológicos y un aumento notable del consumo ha provocado el crecimiento de la industria del retail. Las empresas reclaman cada vez más perfiles del sector, personas que sean capaces de optimizar y gestionar los recursos de la compañía.

Para esto, se **necesitan perfiles con una clara orientación al cliente y con conocimiento del área comercial, marketing, canal de compra y logística**. En línea a esto, una de las posiciones más buscadas para este 2019 será el Flagship Manager, un perfil totalmente imprescindible para el sector de las ventas al detalle.

La figura de Flagship Manager será la encargada de **gestionar la tienda más representativa de la compañía, de forma que, a través de la experiencia de compra** (o “customer journey”), se produzca **un posicionamiento de la marca** y se transmitan los valores de la misma.

Los requisitos para estos profesionales son:

- **Formación**
  - Se requiere disponer de una titulación universitaria o Grado superior.
  - Conocimiento de Gestión Empresarial y Contabilidad.
  - Nivel de inglés alto, valorable otros idiomas como chino, ruso o francés.
- **Experiencia**
  - Experiencia de mínimo 3 años en compañías de Retail similares.
  - Experiencia en gestión de equipos y puntos de venta.
  - Conocimientos de Visual Merchandising.



- **Aptitudes**
  - Liderazgo.
  - Iniciativa y Toma de Decisiones.
  - Atención al Cliente Personalizada.
  - Orientación a resultados.
  - Capacidad Estratégica.
- **Retribución**
  - La horquilla salarial de este tipo de posiciones se sitúa alrededor de los 35.000 a 45.000 euros brutos anuales.
- **Demandantes**
  - Principalmente empresas del sector retail.

## El + Cotizado: DIRECTOR DE EXPANSIÓN INTERNACIONAL

Los nuevos hábitos de consumo obligan a los retailers a reinventarse con el fin de seguir incrementando su notoriedad en el mercado: entre estos cambios están los planes de crecimiento internacional. Es aquí donde entra en juego una de las figuras más cotizadas para este año 2019: el Director de Expansión Internacional.

Esta posición se encargará de establecer el modelo de negocio adaptado a las necesidades del mercado global. El Director de Expansión tendrá que **tener muy presente una tendencia cada vez más trascendental en el retail: la omnicanalidad**. De la mano de las nuevas tecnologías se intentará ofrecer un “customer journey” óptimo a través de todos los puntos de contacto disponibles. Se estima que **para el año 2019, un 50% de los retailers habrá adoptado este tipo de plataformas omni-channel, aunque actualmente, a nivel mundial, el 90% de las ventas se sigue realizando en las tiendas.**

Los requisitos que deben cumplir estos perfiles son:

- **Formación**
  - Titulación Universitaria necesaria, preferiblemente en Administración y Dirección de Empresas o Economía.
  - Nivel de inglés muy elevado, y muy valorable dominio de otros idiomas como ruso, chino, alemán, o árabe.
- **Experiencia**
  - Experiencia de mínimo 5 años gestionando el plan de expansión de otras compañías similares dentro del sector retail.
  - Experiencia en negociación y desarrollo de relaciones comerciales.
- **Aptitudes**
  - Habilidades de negociación y networking.
  - Capacidad de análisis.
  - Orientación a resultados.
  - Visión de negocio.
  - Planificación estratégica.
- **Retribución**
  - La horquilla salarial estimada para estas posiciones parte de los 60.000 € y puede llegar hasta los 100.000 €, sumando el porcentaje de variable.



- Demandantes
  - Compañías en proceso de expansión internacional.

## LOGÍSTICA

### El + Buscado: PROJECT MANAGER

Para la consultora **Spring Professional División Logística**, el perfil que más solicitarán las **empresas vinculadas a esta línea de negocio en 2019 será el de Project Manager**, debido a que los proyectos logísticos son muy complejos, suelen formar parte de un proyecto más grande donde hay muchas partes interesadas y muchos objetivos distintos. Por tanto, esta figura bien preparada será **clave para la gestión y seguimiento de todo el proyecto, así como el control de costes**.

El objetivo de esta figura es la planificación, implementación y control del proyecto, debe contar con el conocimiento técnico suficiente sobre las distintas áreas del proyecto para poder resolver las cuestiones que se planteen e incluso intervenir de forma directa si se considera necesario.

Las responsabilidades de estos candidatos serán:

- Supervisar y controlar los hitos del proyecto, las tareas, el alcance, los plazos, los gastos y los riesgos que afectan a los proyectos.
- Preparar un plan completo por cada proyecto para asegurar que los entregables se logren dentro del presupuesto, el cronograma y los objetivos variados del proyecto.
- Gestión de los KPI's.
- Calcular los recursos y el tiempo relacionados con la logística y estableciendo prioridades dentro del equipo del proyecto.
- Gestionar los riesgos y desarrollar un plan de mitigación de riesgos, así como una estrategia.

Los requisitos que se solicitan a estos profesionales son:

- **Formación**
  - Formación técnica, preferiblemente educación superior en ingeniería.
  - Valorable titulación de posgrado en PM.
  - Nivel de inglés elevado con capacidad de negociación en relación al ámbito de actuación.
- **Experiencia**
  - Aportar entre 3 y 5 años de experiencia en gestión de proyectos.
  - Conocimiento específico del sector logístico.
- **Aptitudes**
  - Orientado a resultados.
  - Resolución de problemas.
  - Toma de decisiones.
  - Planificación y análisis.
  - Comunicación.
  - Liderazgo.
  - Capacidad de negociación.



- **Retribución**
  - El salario de estos especialistas abarca una horquilla de entre 40.000 – 70.0000 euros brutos anuales fijos.
- **Demandantes**
  - Actualmente, los principales demandantes de este perfil son empresas industriales pertenecientes a todo tipo de sectores (automoción, químico, packaging, fabricantes de maquinaria, transporte, cosmético...).

## El + Cotizado: DIRECTOR DE AGENCIA

Hoy en día nos encontramos con una mayor cantidad de empresas que buscan incrementar la rentabilidad de su negocio, optando por externalizar su departamento logístico. Esto les permite un ahorro de costes, más oferta de servicio aprovechando la infraestructura de empresas especializadas, focalización en su core business y mejorar la calidad de los servicios y satisfacción de los clientes, gracias al knowhow de los operadores logísticos.

Por ello, el Director de Agencia es un perfil estratégico que se responsabiliza de **gestionar la unidad de negocio en una zona determinada. Siempre orientado al cumplimiento de objetivos de rentabilidad y crecimiento con una visión global.**

Sus principales funciones son:

- Desarrollar cada una de las actividades: Subcontratación y Brokerage.
- Buscar y contratar autónomos y cooperativas.
- Gestionar los objetivos, el budget y los presupuestos anuales.
- Realizar reportes operativos, financieros, administrativo y comerciales.
- Desarrollar, buscar y ampliar la flota de camiones.
- Gestionar y liderar un equipo multidisciplinar de personas.
- Ser responsable de decisiones estratégicas.

Los requisitos más comunes para esta posición son:

- **Formación**
  - Se busca personal con titulación superior relacionada con la gestión.
  - Nivel alto de inglés. Valorable otros idiomas.
- **Experiencia**
  - Se requiere una experiencia mínima de 10 años de experiencia en un rol similar.
- **Aptitudes**
  - Excelente capacidad de gestión de equipos.
  - Perfil orientado a objetivos.
  - Capacidad de análisis y toma de decisiones.
  - Habilidad de negociación y persuasión.
  - Fuerte espíritu de desarrollo.
- **Retribución**
  - Aquellos perfiles que cuentan con más de 10 años de experiencia suelen rondar salarialmente los 50.000 – 60.000 € SBA + variable.



- Demandantes
  - Actualmente, los principales demandantes de este perfil son compañías logísticas y de transporte.

## ÁREA FINANCIERA

### **EI + Buscado: ANALISTA DE CONTROL DE GESTIÓN**

Nuestros clientes cada vez demandan más incluir este perfil que, desde el Departamento Financiero, se alinea con el resto de unidades de negocio. De este modo, mediante el análisis de desviaciones en la P&L, esta figura se encarga de profundizar y dar explicaciones objetivas.

La tendencia para el 2019, será un perfil que no sólo realice este análisis del presente VS pasado, sino que sea **capaz de plasmar mediante datos y comparativas, un análisis predictivo, colaborando con los diferentes departamentos con su análisis en la definición del plan de negocio** a futuro.

Sus requisitos habituales son:

- **Formación**
  - Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, Economía o similares.
  - Valorable Máster en Finanzas o MBA.
  - Inglés alto.
  - Nivel Avanzado en Paquete Office.
- **Experiencia**
  - Experiencia superior a 3 años en posiciones similares.
  - Se valora muy positivamente la experiencia como auditor en el sector de la consultoría/auditoría.
- **Aptitudes**
  - Alta capacidad de análisis y manejo de gran cantidad de datos.
  - Trabajo en equipo y capacidad relacional con otras áreas de la empresa.
  - Altas dotes de comunicación, tanto verbal como escrita.
  - Espíritu crítico y de mejora continua.
- **Retribución**
  - Estos perfiles reciben una retribución que oscila entre los 35.000 y 45.000 euros brutos anuales de fijo y un apartado variable en función de resultados.
- **Demandantes**
  - Fundamentalmente, empresas del sector industrial, de distribución, y de gran consumo.

### **EI + Cotizado: CHIEF FINANCIAL OFFICER (CFO)**

Es el ejecutivo a cargo de la gestión financiera de la organización. Es **responsable de la planificación, ejecución e información financiera de todos los negocios de una compañía**. Generalmente reporta directamente a la Dirección Ejecutiva de la empresa y es parte clave en las decisiones de expansión y estrategia empresarial de la organización.



Desde el año pasado, la clave de esta posición, sobre todo en las grandes corporaciones, se centra en la transformación digital, siendo la única forma de adaptar a las empresas las necesidades del presente y del futuro. Reconstruir las dinámicas de las organizaciones, los procesos y la forma de manejar la información es la clave. En la actualidad, la transformación digital no es una opción.

Los requisitos que se buscan en este perfil son:

- **Formación**
  - Licenciatura de Administración y Dirección de Empresas, Economía o similares.
  - Postgrado en Finanzas, MBA, formación específica en el área
  - Inglés muy alto.
  - Excelente manejo de Excel y de herramientas integradas de gestión, herramientas tecnológicas, BI, etc.
- **Experiencia**
  - Es necesario poseer una experiencia dilatada de al menos 10 años, en puestos con visión global dentro del departamento financiero, con sólidos conocimientos en todas las áreas. Tener una experiencia global en posiciones de contabilidad, análisis, reporting, control y gestión.
- **Aptitudes**
  - Excelente capacidad de análisis y síntesis.
  - Capacidad de resolución de problemas.
  - Comunicación asertiva.
  - Influencia, liderazgo e iniciativa para impulsar cambios.
  - Gestión del conocimiento.
- **Retribución**
  - La banda salarial de este tipo de perfiles en grandes corporaciones oscila entre 120.000-180.000 euros brutos anuales, complementado con un paquete retributivo para directivos. Esto puede oscilar en función del tamaño de la compañía.
- **Demandantes**
  - En general, se trata de grandes corporaciones multinacionales con estructuras complejas.

## CORPORATE

### **El + Buscado: OFFICE MANAGER/ EXECUTIVE ASSISTANT**

El rol de la secretaria de dirección está cambiando, las necesidades de la empresa han ido evolucionando y **este perfil ha ido adquiriendo nuevas responsabilidades**. Estamos lejos de ese perfil ejecutor y en segundo plano. Ahora el perfil demandado es un perfil mucho más proactivo y con una mayor incidencia e implicación en la toma de decisiones ejecutivas. Se **necesita una persona mucho más estratégica y con orientación y conocimiento del negocio**.

Esta figura es la mano derecha de gerencia, la mayoría de las veces, en entornos multinacionales. Se encarga de organizar agendas y reuniones, gestionar los viajes corporativos, coordinar los eventos colaborando con el diseño y contactando con los proveedores necesarios, preparar informes y reportes, gestión de facturas y liquidación de gastos.



Asimismo, se encarga de gran parte de la comunicación corporativa y, por lo tanto, tiene que ser **hábil con distintas herramientas informáticas**. Es la persona responsable de la administración de la oficina, se encarga de la búsqueda y selección de los proveedores, del control de stock de materiales, de la coordinación de asistentes y del personal de limpieza y servicios afines.

Lo más común, es que reporten a la Dirección General o a la Dirección Financiera. Sus requisitos son:

- **Formación**
  - Se requiere de una licenciatura en Administración o Dirección de Empresas, Asistente de Dirección y Gestión de RR.PP, Relaciones Públicas y Protocolo o afín.
  - El inglés y el francés fluido, siendo muy valorable tener un nivel alto de una tercera lengua.
- **Experiencia**
  - Se requiere experiencia de entre 3 y 5 años asumiendo funciones de esta responsabilidad.
- **Aptitudes**
  - Excelente capacidad de comunicación.
  - Ser multitasking.
  - Capacidad analítica.
  - Creatividad.
  - Adaptabilidad al cambio.
  - Fuertes habilidades de planificación e organización.
  - Habilidades informáticas e uso redes sociales.
- **Retribución**
  - Para compañías multinacionales con estructuras grandes, la horquilla salarial es de 35.000 a 45.000 euros brutos anuales de salario fijo, más un variable en función de los objetivos.
- **Demandantes**
  - La búsqueda de estos perfiles se sitúa, en general, en empresas multinacionales con equipos humanos grandes y estructuras complejas.

## El + Cotizado: DIRECTOR DE RECURSOS HUMANOS

El perfil más cotizado sigue siendo el Director de Recursos Humanos, con un valor añadido, **poder aportar experiencia en la gestión del cambio** debido a la reestructuración de un nuevo entorno y la introducción de nuevas herramientas que hacen el trabajo más fácil, pero que, a la vez, suponen un **cambio cultural y de pensamiento**. Por ello, es necesario que acompañen activamente en la gestión del cambio a cada uno de los departamentos.

Sigue siendo una figura clave para **diseñar, priorizar y establecer las mejores políticas que logren un equipo integrado, comprometido, formado y totalmente alineado con los objetivos de la empresa**, por lo que el Director de Recursos Humanos, es el puesto más cotizado en 2019 para Corporate, según **Spring Professional**.

Esta figura, miembro del comité de dirección empresarial, es la encargada de diseñar la estrategia global que se va a desarrollar en materias tan importantes como **la búsqueda de**



**talento y su retención, el sistema retributivo, los planes de carrera, y la sucesión** y futuro desarrollo de las personas que componen la empresa.

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.
  - 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**
  - Visión estratégica de recursos humanos.
  - Gestión de personas.
  - Excelente capacidad de comunicación, toma de decisiones, capacidad de negociación y orientación a las personas.
- **Retribución**
  - Para compañías multinacionales con estructuras grandes, la horquilla salarial es de 80.000 a 100.000 euros brutos anuales de salario fijo más un variable en función de los objetivos.
- **Demandantes**
  - La búsqueda de estos perfiles se sitúa, en general, en empresas multinacionales con equipos humanos grandes y estructuras complejas.

## ÁREA LEGAL

### **El + Buscado: ABOGADO FISCALISTA SENIOR**

Si habrá un perfil estrella durante el próximo 2019 en el ámbito legal, éste será el abogado fiscalista senior y el motivo es claro: cualquier tipo de actividad económica tiene una implicación fiscal, con lo que todos (particulares y empresas) necesitamos a un abogado fiscalista en nuestras vidas.

Dentro de la fiscalidad, el profesional más demandado a día de hoy es claramente el abogado fiscalista con una **buena base contable que sea capaz de asesorar en materia de gestión fiscal y contable recurrente**, es decir, realizar la presentación y liquidación de impuestos mensuales, trimestrales y anuales, así como resolver todo tipo de consultas fiscales del día a día de los clientes y que, a su vez, tenga la capacidad de entrar a conocer proyectos que exijan una complejidad técnica mayor, como planificación fiscal familiar, operaciones de reestructuración societaria, *due diligence*, consolidación fiscal o contencioso tributario.



A pesar de que en las grandes firmas se apuesta por la especialización de sus profesionales, en los despachos middle y pequeños (que son la gran mayoría) lo que prima es la polivalencia y la transversalidad de los mismos. Además, como la mayoría de despachos, forman parte de redes internacionales, es imprescindible que el abogado fiscalista senior aporte un nivel de inglés avanzado.

Por todo ello, **Spring Professional** considera que en este 2019, dentro del área legal, el perfil más buscado es el de abogado fiscalista senior. Las características demandadas a estos profesionales son:

- **Formación**
  - Grado/Licenciatura en Derecho o Doble Grado/Licenciatura en ADE y Derecho.
  - Máster en Fiscalidad y Tributación.
  - Inglés muy Alto.
  - Paquete Office
- **Experiencia**
  - Experiencia entre 3 y 6 años acreditables en despacho profesional, desarrollando tareas de asesoramiento fiscal y tributario.
- **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.
- **Retribución**
  - Un profesional de este tipo percibe un salario de entre 30.000 y 40.000 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, asesorías, consultorías y empresas multinacionales.

## **El + Cotizado: SOCIO CON CARTERA DE CLIENTES**

El sector legal está experimentando una clara tendencia a la concentración y al crecimiento inorgánico debido a la alta competitividad a la que están sometidos todos los despachos.

Las grandes compañías buscan un asesoramiento jurídico integral y tener a su disposición equipos de trabajo grandes y especializados. Es por ello, por lo que las firmas legales están formando alianzas para **poder ofrecer el full service que demanda el cliente y poder competir con las grandes estructuras que dominan el sector.**

¿Cuál es el perfil más cotizado del sector jurídico? El abogado, no importa la disciplina, que disponga de un fondo de comercio propio. Absolutamente todos los despachos profesionales están interesados en incorporar en sus filas a abogados **que puedan aportar una cartera de clientes, que incremente la facturación del despacho de forma inmediata, además de toda la facturación que se pueda generar en un futuro a través de cross selling.**

Los requisitos para este perfil son:



- **Formación**
  - Licenciatura en Derecho.
  - Inglés alto.
  - Paquete Office.
  
- **Experiencia**
  - Experiencia entre 10 y 15 años de experiencia 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**
  - En función de la facturación aportada. Puede oscilar desde 75.000 € B/A fijos + variable, hasta 300.000 € B/A fijos + variable.
  
- **Demandantes**
  - Actualmente, los principales demandantes son despachos de abogados, asesorías y consultorías.

## LIFESCIENCE

### **El + Buscado: RESPONSABLE DE PRODUCCIÓN DE ESTÉRILES**

A lo largo de este año 2019, **el perfil más demandado en el sector farmacéutico se encontrará en el área de producción, concretamente en el ámbito estéril.** Dentro de esta área los más demandados serán los perfiles con cargos intermedios, como el Responsable de Producción liderando turnos rotativos.

Hoy en día la industria farmacéutica constituye un sector en constante desarrollo, debido fundamentalmente al incremento en la demanda de medicamentos y a la complejidad de sus formulaciones. Este escenario **impone nuevos requisitos de diseño del proceso productivo**, con objeto de cumplir un conjunto de exigencias críticas para ese tipo de instalaciones industriales.

El concepto de **Sala Limpia para la fabricación de productos estériles nace en base a las necesidades de determinados procesos de fabricación**, y se diseñan con el objetivo de garantizar los niveles de limpieza y partículas adecuados en procesos críticos.

Entre las funciones que se atribuyen a dicha posición son:

- Organización y planificación de las actividades de producción en turnos de trabajo.
- Gestión de los recursos tanto humanos como materiales de cada turno, así como la gestión de la calidad, seguridad y medio ambiente de los mismos.
- Formación del personal de producción tanto a nivel técnico como documental.
- Gestión del cumplimiento de GMP.
- Relación directa con los diferentes departamentos, en concreto con el departamento de mantenimiento.



- Implementación de medidas necesarias para asegurar los rendimientos y la calidad del proceso productivo.

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.
  - Conocimiento de normativa específica GMP.
- **Experiencia**
  - Experiencia de mínimo 2 años en entorno productivo estéril en la industria farmacéutica, si bien se contempla como óptimo una experiencia de al menos 5 años.
- **Aptitudes**
  - Planificación y organización.
  - Capacidad de resolución de problemas.
  - Autocontrol.
  - Pensamiento crítico.
  - Alta capacidad de gestión y liderazgo de equipo.
- **Retribución**
  - El salario medio para estas posiciones estaría en torno a 35.000-40.000 euros brutos anuales.
- **Demandantes**
  - Empresas del sector farmacéutico.

## El + Cotizado: DIRECTOR COMERCIAL SECTOR QUÍMICO FARMACEÚTICO

Podemos identificar el departamento comercial como uno de los más cotizados dentro de la Industria Químico Farmacéutico, siendo la figura de mayor responsabilidad la Dirección Comercial. Se trata de un **profesional estratégico para las compañías del sector, siendo las figuras que lideran el posicionamiento y el desarrollo comercial de una compañía** para sus clientes, siendo determinantes para la visión de la compañía en el corto y en el largo plazo.

Dentro de la industria farmacéutica, se trata de profesionales con **un alto componente científico y que han desarrollado habilidades y adquirido conocimientos de negocio**, con una carrera profesional ascendente dentro del área comercial, adquiriendo en última instancia el liderazgo de la misma.

Sus principales funciones son:

- Definición del Plan de Ventas de la compañía, así como su ejecución y seguimiento.
- Diseño, definición y mantenimiento de la estructura comercial.
- Coordinación y gestión de equipo comercial.
- Seguimiento y control de los costes e inversiones bajo su área de responsabilidad.
- Mantenimiento de relaciones comerciales con Key Opinion Leader.
- Gestión y optimización del presupuesto.

A estos perfiles se les solicitan las siguientes características:



- **Formación**
  - Formación en Ciencias de la Salud, tales como Farmacia, Biología, Química, Biotecnología o similares
  - Se valora formación complementaria como MBA o Máster en la Industria Farmacéutica
  - Idiomas: nivel avanzado en inglés.
- **Experiencia**
  - Al menos 10 años de desarrollo en la industria farmacéutica, 5 de ellos ligados a posiciones de responsabilidad dentro de departamentos comerciales dentro del sector.
  - Experiencia en gestión de cuentas de resultados y presupuestos de ventas.
- **Aptitudes**
  - Liderazgo.
  - Convivir con la incertidumbre.
  - Planificación estratégica.
  - Orientación a resultados.
  - Aptitudes de comunicación efectiva.
  - Impacto e influencia.
- **Retribución**
  - La banda salarial para estos profesionales se sitúa entre los 60.000 y los 90.000 euros brutos al año, dependiendo de la seniority de la persona y de su posición dentro del departamento. A este componente de salario fijo se le atribuye un componente variable de en torno al 20%.
- **Demandantes**
  - Compañías de la industria farmacéutica, biotecnológica y afines.

## 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 90 oficinas repartidas en 50 países y un equipo de más de 1.000 consultores.

En España, Spring Professional tiene presencia en la Comunidad de Madrid, Cataluña, Aragón, Andalucía, Extremadura, País Vasco, la Comunidad Valenciana, la Región de Murcia y Castilla y León. Visítanos en [www.springsapin.com](http://www.springsapin.com)



## The Adecco Group

Adecco es la consultora líder mundial en el sector de los recursos humanos. En Iberia en 2016 hemos facturado 979 millones de euros. Llevamos 36 años en el mercado laboral español realizando una labor social diaria que nos ha situado como uno de los 10 mayores empleadores en nuestro país y somos la 3ª mejor empresa para trabajar en España y la primera en el sector de los RRHH, según Great Place to Work.

Nuestras cifras hablan por nosotros: en el último año hemos empleado a cerca de 120.000 personas en nuestro país; hemos contratado a más de 21.000 menores de 25 años, un 20,6% más que el pasado año. Y hemos contratado a casi 20.000 personas mayores de 45 años. Hemos formado a más de 35.000 alumnos; y hemos asesorado a más de 4.700 personas gracias a nuestros talleres (760 talleres de Orientación Laboral).

A través de nuestra Fundación hemos integrado en 2016 a casi 4.000 personas con discapacidad, más de 560 mujeres con responsabilidades familiares no compartidas y/o víctimas de la violencia de género, a casi 700 personas pertenecientes a otros grupos en riesgo de exclusión social y a más de 1.120 personas mayores de 45 años. Desde que comenzó nuestra labor hemos realizado en España casi 10 millones de contratos. Invertimos más de 6 millones de euros en la formación de trabajadores y el 28% de nuestros empleados consigue un contrato indefinido en las empresas cliente. Todo ello gracias a una red de más de 300 delegaciones en nuestro país y a nuestros 1.800 empleados. Para más información visita nuestra página web [www.adecco.es](http://www.adecco.es)

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

Luis Perdiguero / Patricia Herencias / Annaïs Paradela  
Dpto. Comunicación The Adecco Group  
Tlf: 91.432.56.30  
[luis.perdiguero@adecco.com](mailto:luis.perdiguero@adecco.com)  
[patricia.herencias@adecco.com](mailto:patricia.herencias@adecco.com)  
[anaïs.paradela@adecco.com](mailto:anaïs.paradela@adecco.com)

Miriam Sarralde / Ana Maillo  
Trescom Comunicación  
Tlf: 91.411.58.68  
[miriam.sarralde@trescom.es](mailto:miriam.sarralde@trescom.es)  
[ana.maillo@trescom.es](mailto:ana.maillo@trescom.es)