

**Expansión** Mercados Ahorro Empresas Economía E&Empleo Jurídico Más  [Suscríbete](#) [Iniciar sesión](#)

← EXPANSIÓN Y EMPLEO > EMPLEO Emprendedores Desarrollo de Carrera EmpleaTV Pymes



## ¿Existen alternativas a su banco?

*Antes de invertir 350.000 € con su banco lea esta guía y reciba actualizaciones*

SIGA LEYENDO →

FISHER INVESTMENTS ESPAÑA®

EMPLEO

# Estos son los profesionales más buscados en 2019

TINO FERNÁNDEZ  | MADRID 10 ENE. 2019 - 12:47

/ Costhanzo

**Si busca empleo, estos son los perfiles más buscados y cotizados de este año. Aquí encontrará las características que definen a cada uno, qué exigen los reclutadores y las capacidades necesarias para acceder a estas profesiones con éxito. Y cuánto puede ganar con ellas.**

Los perfiles más demandados y los más cotizados del mercado de trabajo español en 2019 son muy diferentes por su formación y especificidades pero con un denominador común: ser estratégicos para los sectores que los reclaman. Spring Professional, consultora del Grupo Adecco, ha actualizado su informe de *Los más buscados* y presenta los perfiles más cotizados para este año.

Según el estudio, 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 es asimismo 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.

El estudio señala además que "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... Hay que saber atraer, pero también retener y fidelizar el talento".

Para 2019 las compañías no perderán de vista la necesidad de contar cada vez más con perfiles tecnológicos. 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.

 3 [Comentar →](#)

**ACTIVTRADES**  
Broker Online desde 2001

## Diferencia

**Opere Forex  
Índices, Materias Primas  
Acciones y ETFs**

Demo Gratuita

El 71% de las cuentas de inversores minoristas pierden dinero cuando operan CFDs con este proveedor. Debe considerar si comprende cómo funcionan los CFDs y si puede asumir el alto riesgo de perder su dinero.

ÚLTIMA HORA 

- 10:05 Ortega Smith avisa de que Cs provocará elecciones en Andalucía si "torpedea" el...
- 09:16 La producción industrial retrocede en noviembre un 2,8% interanual
- 09:06 La compraventa de viviendas marca en noviembre máximos en...



ASESORIA Y GESTIÓN GRATUITA EN LÍNEA

Cuando un 2% está preparado para dar el 100%  
*es una victoria*

NEWSLETTERS DE EXPANSIÓN

Empresas

Expansión

Igualmente, 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.

La investigación asegura que las empresas españolas están apostando ya y lo harán a lo largo de todo el presente año por la selección de figuras como estas:

## Ingeniería e industria

El más buscado es el **electrical engineer**. 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; diseñar y mejorar los circuitos eléctricos, los componentes, los sistemas, el equipo; 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 ejemplo, 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, etcétera; inspeccionar los sistemas eléctricos, el equipo o los productos terminados; e investigar y resolver los fallos técnicos.

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. Las principales empresas que están solicitando este perfil son empresas industriales, principalmente del sector de la industria energética.

El más cotizado es el **black belt**, cuya figura 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; y facilitar soporte y formación en estrategias de mejora continua a diferentes departamentos.

Se buscan titulados en Ingeniería Técnica o Superior, con certificación Black Belt - Six Sigma, y nivel alto de idiomas.

Aquellos perfiles que cuenten con más de 7-10 años de experiencia, suelen rondar **salarialmente** los 70.000 - 90.000 SBA. Las principales empresas que están solicitando este perfil son compañías industriales, principalmente del sector automoción, alimentación, metalúrgico, gran consumo y químico.

## Sector Telco

El más buscado es el **especialista en 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 disponer de una Ingeniería técnica o superior en informática o telecomunicaciones, y conocimiento de diferentes idiomas.

Se valora experiencia previa de 3 a 7 años, y se valorará experiencia en Administración de



**LO MÁS LEÍDO** 

1. Estos son los profesionales más buscados en 2019
2. La entrevista de trabajo del futuro ya está aquí
3. Cuánto subirá su sueldo en 2019
4. Las páginas web más útiles para buscar un empleo
5. ¿Estaría dispuesto a pagar por acceder a un proceso de selección?

Sistemas, con Azure o AWS y en Virtualización (especialmente VMWare).

Estos perfiles reciben una **retribución** que parte de los 40.000 euros brutos anuales en adelante, según su experiencia, y son demandados principalmente por empresas integradoras, consultoras especializadas y empresas de servicios.

El más cotizado es el **CISO**. El desarrollo de nuevas tecnologías que aumentan las medidas de seguridad ayudan a las empresas a protegerse de todo tipo de ataques, pero la anticipación y la proactividad de ciertos perfiles es el complemento perfecto para las estructuras, cada vez más sofisticadas, de las compañías. Así, 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.

Para este perfil se buscan graduados en Ingeniería Informática, Sistemas de la Información, Telecomunicaciones o similares que tengan nivel alto y fluido de inglés. Se valoran otros idiomas y certificación CISCO, CCNA, CCNP, CISM, CISA, CISSP, ISO 27000, LSSICE, LOPD; guías de Seguridad de buenas prácticas de Inteco, CCN-CERT, NIST; tecnologías de correlación y SIEM,s; y administración de IDS/IPS.

También se valora experiencia previa generación e implantación de políticas de seguridad de la información; supervisión y administración del control de acceso a la información; o supervisión del cumplimiento normativo de la seguridad de la información.

Se buscan profesionales conectados a las tecnologías y a las tendencias que puedan suponer una repercusión en los entornos profesionales; con gran capacidad imaginativa, para crear nuevas soluciones para nuevos problemas; y con tolerancia al estrés.

La **banda salarial** de este tipo de perfiles se encuentra entre los 60.000-90.000 euros brutos anuales, y son altamente demandados porque 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.

## Retail

El más buscado es el **flagship manager**, un perfil totalmente imprescindible para el sector de las ventas al detalle, encargado 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.

Se requiere disponer de una titulación universitaria o Grado superior; tener conocimiento de Gestión Empresarial y Contabilidad, y nivel de inglés alto, valorable otros idiomas como chino, ruso o francés.

La **horquilla salarial** de este tipo de posiciones se sitúa alrededor de los 35.000 a 45.000 euros brutos anuales.

El más cotizado en este sector es el **director de expansión internacional**, que se encarga 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.

Se buscan perfiles con 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. También se valora una experiencia mínima de 5 años gestionando el plan de expansión de otras compañías similares dentro del sector retail

La **horquilla salarial** estimada para estas posiciones parte de los 60.000 y puede llegar hasta los 100.000, sumando el porcentaje de variable. Son demandados por compañías en proceso de expansión internacional.

## Logística

El más buscado es el **Project manager**, que se ocupa de 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. Estos profesionales se encargan asimismo de 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; gestionar los KPI's; calcular los recursos y el tiempo relacionados con la logística y estableciendo prioridades dentro del equipo del proyecto; y gestionar los riesgos y desarrollar un plan de mitigación de riesgos, así como una estrategia.

El **salario** de estos especialistas abarca una horquilla de entre 40.000 - 70.000 euros brutos anuales fijos. 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 más cotizado es el **director de agencia**, 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; y ser responsable de decisiones estratégicas.

Se busca personal con titulación superior relacionada con la gestión, con nivel alto de inglés.

Aquellos perfiles que cuentan con más de 10 años de experiencia suelen rondar **salarialmente** los 50.000 - 60.000 SBA + variable. Actualmente, los principales demandantes de este perfil son compañías logísticas y de transporte.

## Sector IT

El más buscado es el **desarrollador front end**, que domina tecnologías como 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.

Los candidatos que buscan las empresas son los graduados en Ingeniería Informática, por su completa formación y por la calidad de código que traen como herencia de la facultad. También interesan aquellos con Ciclos de Grado Superior en Desarrollo de aplicaciones.

La media de experiencia suele rondar los 2-3 años para programadores con este perfil, y lo que se espera básicamente de un desarrollador de estas características es que aporte experiencia en la parte de cliente o front end con lenguajes HTML, CSS y Javascript.

Un perfil front end 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). 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 profesional más cotizado en este sector es el **big data architect**, que 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.

Los candidatos más demandados por las compañías suelen ser Graduados en Ingeniería Informática y Telecomunicaciones. Se buscan profesionales con un mínimo de 4 años de experiencia diseñando soluciones de BI y Big Data; con experiencia en ingeniería de software; y con conocimientos avanzados en entornos Big Data (Apache Hadoop, Spark, HBase, Kafka, Impala y Hive); lenguajes de programación (Scala y Java); bases de datos relacionales y no relacionales; herramientas de tratamiento de datos; y entornos cloud.

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. Deben actualizarse constantemente sobre las nuevas tendencias tecnológicas en el ámbito de los datos, poseer una alta creatividad y un carácter innovador.

El **salario** de este tipo de perfiles está entre los 50.000 y los 90.000 de salario bruto anual. 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 más buscado es el **analista en banca privada**. 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.

Se buscan licenciados de Administración y Dirección de Empresas, Economía o similares, con certificación EFPA (European Financial Advisor) / CFA (Chartered Financial Analyst), inglés muy alto (valorable otros idiomas) y excelente manejo de ofimática.

Se valora asimismo 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.

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%), y son muy demandados por bancos, fondos de inversión y empresas del sector financiero.

El más cotizado es el **managing director (MD) en banca de inversión**. Se trata de 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 una 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) y excelente manejo de ofimática.

Es necesario poseer una experiencia de al menos 6-10 años en Banca de Inversiones y servicios de asesoría a clientes. Y a esto se añade la exigencia de 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; o la capacidad de trabajar de manera efectiva tanto de forma autónoma, así como parte de un equipo.

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. Son muy demandados por bancos, fondos de inversión y empresas del sector financiero.

## Área financiera

El más buscado es el **analista de control de gestión**, 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 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.

Se buscan licenciados en Administración y Dirección de Empresas, Economía o similares. Se valoran másteres en Finanzas o MBA, inglés alto, y nivel Avanzado en Paquete Office.

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. Los demandan fundamentalmente empresas del sector industrial, de distribución, y de gran consumo.

El más cotizado es el **chief financial officer**, que 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 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, etcétera.

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.

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. En general, se trata de grandes corporaciones multinacionales con estructuras complejas.

## Sector Comercial

El más buscado es el **Key Account Manager (KAM)**, 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; planificar la estrategia 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; y expandir las relaciones y atraer nuevos clientes.

Para este perfil 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. Se valora 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. Y se empiezan a demandar competencias digitales por la evolución que está experimentando este perfil. Además, se requieren al menos 4 años de experiencia ocupando un rol comercial.

La **banda salarial** de este tipo de perfiles se encuentra en 45.000- 60.000 euros brutos anuales más un variable. Estos profesionales son demandados por empresas de todos los sectores, es un rol transversal a todos los sectores y compañías.

El más cotizado es el **export área manager** que programa y controla 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 son el análisis e investigación de mercados, la identificación de 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, y coordinar fabricantes y compradores.

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.

Además, 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.

Según el informe de Spring Professional, "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. Y 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".

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%. 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 más cotizado en este sector es el **digital marketing manager**, entre cuyas funciones está 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 del briefing para agencias, supervisión de las campañas (branded content, comunicación online, presencia en redes sociales, acciones promocionales a través de la red); monitorizar las acciones y su retorno; seguir la presencia de la marca en redes sociales; o investigar mercados y analizar las estrategias de Marketing digital de la competencia.

Se les exige formación universitaria, principalmente Marketing, Publicidad, Comunicación, o bien ADE Económicas, y se valora un Master en Marketing Digital, o conocimiento de

herramientas de análisis y de automatización de marketing, y nivel alto de inglés.

Se requieren asimismo de 3 a 5 años de experiencia gestionando la estrategia de marketing digital; experiencia multicanal y gestión de equipos internos o externos.

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. 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 más cotizado es el **marketing automation specialist**, un especialista en 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, etcétera.

Para este perfil se requiere formación universitaria en Marketing, Publicidad o Comunicación, pero también son muy valoradas carreras como Telecomunicaciones, Informática, Estadística o Matemáticas. Se valoran los másteres o posgrados en Analítica de datos, BI o e-commerce.

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. 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.

## Corporate

El más buscado es el **office manager/executive assistant**. Hay que decir que 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.

Se requiere experiencia de entre 3 y 5 años asumiendo funciones de esta responsabilidad.

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

El más cotizado es 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.

Se requiere de una licenciatura en Psicología, Derecho o una diplomatura en Relaciones Laborales o afines. También se valora 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.

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

## Legal

El más buscado es el **abogado fiscalista senior**, con una buena base contable y 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.

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. Actualmente, los principales demandantes son despachos, asesorías, consultorías y empresas multinacionales.

El más cotizado es el **socio con cartera de clientes**. Se demandan abogados, no importa la disciplina, que dispongan 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.

Se exigen habilidades comerciales; experiencia en venta de servicios profesionales; trabajo orientado a objetivos; capacidad de gestión de equipos; tolerancia al estrés; y dotes de liderazgo.

En función de la facturación aportada, la **retribución** puede oscilar desde 75.000 B/A fijos + variable, hasta 300.000 B/A fijos + variable. Actualmente, los principales demandantes son despachos de abogados, asesorías y consultorías.

## Lifescience

El más buscado 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 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; e implementación de

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

El **salario medio** para estas posiciones estaría en torno a 35.000-40.000 euros brutos anuales.

Se identifica 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.

Se les exige 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.

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%.

## RELACIONADOS

Expansión y Empleo

Empleo

- [La entrevista de trabajo del futuro ya está aquí](#)
- [¿Estaría dispuesto a pagar por acceder a un proceso de selección?](#)
- [Las páginas web más útiles para buscar un empleo](#)

## NEWSLETTERS

Reciba de manera gratuita toda la información de su interés por email.

Apuntarme

## Te recomendamos

Enlaces promovidos por Taboola



Baile de sillas en el ranking de las grandes fortunas: los millonarios que más perdieron y los que más...  
Expansión



Los expertos descartan que el proceso de desaceleración económica que atraviesa España...  
Expansión



Mariló Montero llama "psicópata" a Pablo Iglesias  
Marca



Top 30 de las mujeres más bellas del mundo  
Easyviajar



Brad Pitt pasó la noche con una conocida actriz española  
Marca



Si tienes un ordenador tienes que probar este juego  
Vikings: Juego en Línea Gratis

## 3 COMENTARIOS



lockpeter

08/01/2019 | 16:59 horas

#1

Los reyes magos ya se fueron. Se piden cosas que no existen o se cuentan con los dedos.

En IT nadie con 2 a 4 años de experiencia tiene la más mínima idea de lo que ha [Leer más](#)

## TE PUEDE INTERESAR

EMPLEO

# Estos son los profesionales más buscados en 2019

TINO FERNÁNDEZ MADRID 10 ENE. 2019 - 12:47



/ Costhanzo

**Si busca empleo, estos son los perfiles más buscados y cotizados de este año. Aquí encontrará las características que definen a cada uno, qué exigen los reclutadores y las capacidades necesarias para acceder a estas profesiones con éxito. Y cuánto puede ganar con ellas.**

Los perfiles más demandados y los más cotizados del mercado de trabajo español en 2019 son muy diferentes por su formación y especificidades pero con un denominador común: ser estratégicos para los sectores que los reclaman. Spring Professional, consultora del Grupo Adecco, ha actualizado su informe de *Los más buscados* y presenta los perfiles más cotizados para este año.

Según el estudio, 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 es asimismo 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.

El estudio señala además que "el talento se ha convertido en la clave principal de la competitividad de las empresas. Con modelos de relaciones laborales cada vez más

**ÚLTIMA HORA** 

10:05 Ortega Smith avisa de que Cs provocará elecciones en Andalucía si "torpedea" el...

09:16 La producción industrial retrocede en noviembre un 2,8% interanual

09:06 La compraventa de viviendas marca en noviembre máximos en...

**LO MÁS LEÍDO**



1. **Estos son los profesionales más buscados en 2019**
2. **La entrevista de trabajo del futuro ya está aquí**
3. **Cuánto subirá su sueldo en 2019**
4. **Las páginas web más útiles para buscar un empleo**

complejos: economías colaborativas, externalización de servicios, trabajo por proyectos... Hay que saber atraer, pero también retener y fidelizar el talento".

#### 5. ¿Estaría dispuesto a pagar por acceder a un proceso de selección?

Para 2019 las compañías no perderán de vista la necesidad de contar cada vez más con perfiles tecnológicos. 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, 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.

La investigación asegura que las empresas españolas están apostando ya y lo harán a lo largo de todo el presente año por la selección de figuras como estas:

## Ingeniería e industria

El más buscado es el **electrical engineer**. 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; diseñar y mejorar los circuitos eléctricos, los componentes, los sistemas, el equipo; 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 ejemplo, 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, etcétera; inspeccionar los sistemas eléctricos, el equipo o los productos terminados; e investigar y resolver los fallos técnicos.

**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. Las principales empresas que están solicitando este perfil son empresas industriales, principalmente del sector de la industria energética.

El más cotizado es el **black belt**, cuya figura 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; y facilitar soporte y formación en estrategias de mejora continua a diferentes departamentos.

Se buscan titulados en Ingeniería Técnica o Superior, con certificación Black Belt - Six Sigma, y nivel alto de idiomas.

Aquellos perfiles que cuenten con más de 7-10 años de experiencia, suelen rondar **salarialmente** los 70.000 - 90.000 SBA. Las principales empresas que están solicitando este perfil son compañías industriales, principalmente del sector automoción, alimentación, metalúrgico, gran consumo y químico.

## Sector Telco

El más buscado es el **especialista en 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 disponer de una Ingeniería técnica o superior en informática o telecomunicaciones, y conocimiento de diferentes idiomas.

Se valora experiencia previa de 3 a 7 años, y se valorará experiencia en Administración de Sistemas, con Azure o AWS y en Virtualización (especialmente VMWare).

Estos perfiles reciben una **retribución** que parte de los 40.000 euros brutos anuales en adelante, según su experiencia, y son demandados principalmente por empresas integradoras, consultoras especializadas y empresas de servicios.

El más cotizado es el **CISO**. El desarrollo de nuevas tecnologías que aumentan las medidas de seguridad ayudan a las empresas a protegerse de todo tipo de ataques, pero la anticipación y la proactividad de ciertos perfiles es el complemento perfecto para las estructuras, cada vez más sofisticadas, de las compañías. Así, 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.

Para este perfil se buscan graduados en Ingeniería Informática, Sistemas de la Información, Telecomunicaciones o similares que tengan nivel alto y fluido de inglés. Se valoran otros idiomas y certificación CISCO, CCNA, CCNP, CISM, CISA, CISSP, ISO 27000, LSSICE, LOPD; guías de Seguridad de buenas prácticas de Inteco, CCN-CERT, NIST; tecnologías de correlación y SIEM,s; y administración de IDS/IPS.

También se valora experiencia previa generación e implantación de políticas de seguridad de la información; supervisión y administración del control de acceso a la información; o supervisión del cumplimiento normativo de la seguridad de la información.

Se buscan profesionales conectados a las tecnologías y a las tendencias que puedan suponer una repercusión en los entornos profesionales; con gran capacidad imaginativa, para crear nuevas soluciones para nuevos problemas; y con tolerancia al estrés.

La **banda salarial** de este tipo de perfiles se encuentra entre los 60.000-90.000 euros brutos anuales, y son altamente demandados porque 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.

## Retail

El más buscado es el **flagship manager**, un perfil totalmente imprescindible para el sector de las ventas al detalle, encargado 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.

Se requiere disponer de una titulación universitaria o Grado superior; tener conocimiento de Gestión Empresarial y Contabilidad, y nivel de inglés alto, valorable otros idiomas como chino, ruso o francés.

La **horquilla salarial** de este tipo de posiciones se sitúa alrededor de los 35.000 a 45.000 euros brutos anuales.

El más cotizado en este sector es el **director de expansión internacional**, que se encarga 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.

Se buscan perfiles con 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. También se valora una experiencia mínima de 5 años gestionando el plan de expansión de otras compañías similares dentro del sector retail

La **horquilla salarial** estimada para estas posiciones parte de los 60.000 y puede llegar hasta los 100.000 , sumando el porcentaje de variable. Son demandados por compañías en proceso de expansión internacional.

## Logística

El más buscado es el **Project manager**, que se ocupa de 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. Estos profesionales se encargan asimismo de 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; gestionar los KPI's; calcular los recursos y el tiempo relacionados con la logística y estableciendo prioridades dentro del equipo del proyecto; y gestionar los riesgos y desarrollar un plan de mitigación de riesgos, así como una estrategia.

El **salario** de estos especialistas abarca una horquilla de entre 40.000 - 70.0000 euros brutos anuales fijos. 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 más cotizado es el el **director de agencia**, 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; y ser responsable de decisiones estratégicas.

Se busca personal con titulación superior relacionada con la gestión, con nivel alto de inglés.

Aquellos perfiles que cuentan con más de 10 años de experiencia suelen rondar **salarialmente** los 50.000 - 60.000 SBA + variable. Actualmente, los principales demandantes de este perfil son compañías logísticas y de transporte.

## Sector IT

El más buscado es el **desarrollador front end**, que domina tecnologías como 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.

Los candidatos que buscan las empresas son los graduados en Ingeniería Informática, por su completa formación y por la calidad de código que traen como herencia de la facultad. También interesan aquellos con Ciclos de Grado Superior en Desarrollo de aplicaciones.

La media de experiencia suele rondar los 2-3 años para programadores con este perfil, y lo que se espera básicamente de un desarrollador de estas características es que aporte experiencia en la parte de cliente o front end con lenguajes HTML, CSS y Javascript.

Un perfil front end 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). 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 profesional más cotizado en este sector es el **big data architect**, que 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.

Los candidatos más demandados por las compañías suelen ser Graduados en Ingeniería Informática y Telecomunicaciones. Se buscan profesionales con un mínimo de 4 años de experiencia diseñando soluciones de BI y Big Data; con experiencia en ingeniería de software; y con conocimientos avanzados en entornos Big Data (Apache Hadoop, Spark, HBase, Kafka, Impala y Hive); lenguajes de programación (Scala y Java); bases de datos relacionales y no relacionales; herramientas de tratamiento de datos; y entornos cloud.

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. Deben actualizarse constantemente sobre las nuevas tendencias tecnológicas en el ámbito de los datos, poseer una alta creatividad y un carácter innovador.

El **salario** de este tipo de perfiles está entre los 50.000 y los 90.000 de salario bruto anual. 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 más buscado es el **analista en banca privada**. 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.

Se buscan licenciados de Administración y Dirección de Empresas, Economía o similares, con certificación EFPA (European Financial Advisor) / CFA (Chartered Financial Analyst), inglés muy alto (valorable otros idiomas) y excelente manejo de ofimática.

Se valora asimismo 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.

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%), y son muy demandados por bancos, fondos de inversión y empresas del sector financiero.

El más cotizado es el **managing director (MD) en banca de inversión**. Se trata de 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 una 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) y excelente manejo de ofimática.

Es necesario poseer una experiencia de al menos 6-10 años en Banca de Inversiones y servicios de asesoría a clientes. Y a esto se añade la exigencia de 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; o la capacidad de trabajar de manera efectiva tanto de forma autónoma, así como parte de un equipo.

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. Son muy demandados por bancos, fondos de inversión y empresas del sector financiero.

## Área financiera

El más buscado es el **analista de control de gestión**, 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 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.

Se buscan licenciados en Administración y Dirección de Empresas, Economía o similares. Se valoran másteres en Finanzas o MBA, inglés alto, y nivel Avanzado en Paquete Office.

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. Los demandan fundamentalmente empresas del sector industrial, de distribución, y de gran consumo.

El más cotizado es el **chief financial officer**, que 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 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, etcétera.

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.

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. En general, se trata de grandes corporaciones multinacionales con estructuras complejas.

## Sector Comercial

El más buscado es el **Key Account Manager (KAM)**, 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; planificar la estrategia 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; y expandir las relaciones y atraer nuevos clientes.

Para este perfil 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. Se valora 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. Y se empiezan a demandar competencias digitales por la evolución que está experimentando este perfil. Además, se requieren al menos 4 años de experiencia ocupando un rol comercial.

La **banda salarial** de este tipo de perfiles se encuentra en 45.000- 60.000 euros brutos anuales más un variable. Estos profesionales son demandados por empresas de todos los sectores, es un rol transversal a todos los sectores y compañías.

El más cotizado es el **export área manager** que programa y controla 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 son el análisis e investigación de mercados, la identificación de 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, y coordinar fabricantes y compradores.

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.

Además, 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.

Según el informe de Spring Professional, "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. Y 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".

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%. 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.

## Márketing

El más cotizado en este sector es el **digital marketing manager**, entre cuyas funciones está 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); monitorizar las acciones y su retorno; seguir la presencia de la marca en redes sociales; o investigar mercados y analizar las estrategias de Marketing digital de la competencia.

Se les exige formación universitaria, principalmente Marketing, Publicidad, Comunicación, o bien ADE Económicas, y se valora un Master en Marketing Digital, o conocimiento de herramientas de análisis y de automatización de marketing, y nivel alto de inglés.

Se requieren asimismo de 3 a 5 años de experiencia gestionando la estrategia de marketing digital; experiencia multicanal y gestión de equipos internos o externos.

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. 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 más cotizado es el **marketing automation specialist**, un especialista en 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, etcétera.

Para este perfil se requiere formación universitaria en Marketing, Publicidad o Comunicación, pero también son muy valoradas carreras como Telecomunicaciones, Informática, Estadística o Matemáticas. Se valoran los másteres o posgrados en Analítica de datos, BI o e-commerce.

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. 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.

## Corporate

El más buscado es el **office manager/executive assistant**. Hay que decir que 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.

Se requiere experiencia de entre 3 y 5 años asumiendo funciones de esta responsabilidad.

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. La búsqueda de estos perfiles se sitúa, en general, en empresas multinacionales con servicios humanos grandes y estructuras complejas.

multinacionales con equipos humanos grandes y estructuras complejas.

El más cotizado es 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.

Se requiere de una licenciatura en Psicología, Derecho o una diplomatura en Relaciones Laborales o afines. También se valora 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.

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

## Legal

El más buscado es el **abogado fiscalista senior**, con una buena base contable y 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.

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. Actualmente, los principales demandantes son despachos, asesorías, consultorías y empresas multinacionales.

El más cotizado es el **socio con cartera de clientes**. Se demandan abogados, no importa la disciplina, que dispongan 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.

Se exigen habilidades comerciales; experiencia en venta de servicios profesionales; trabajo orientado a objetivos; capacidad de gestión de equipos; tolerancia al estrés; y dotes de liderazgo.

En función de la facturación aportada, la **retribución** puede oscilar desde 75.000 B/A fijos + variable, hasta 300.000 B/A fijos + variable. Actualmente, los principales demandantes son despachos de abogados, asesorías y consultorías.

## Lifescience

El más buscado 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 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; e implementación de medidas necesarias para asegurar los rendimientos y la calidad del proceso productivo.

El **salario medio** para estas posiciones estaría en torno a 35.000-40.000 euros brutos anuales.

Se identifica 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.

Se les exige 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.

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%.

## RELACIONADOS

[Expansión y Empleo](#)[Empleo](#)

**La entrevista de trabajo del futuro ya está aquí**

**¿Estaría dispuesto a pagar por acceder a un proceso de selección?**

**Las páginas web más útiles para buscar un empleo**

### NEWSLETTERS

Reciba de manera gratuita toda la información de su interés por email.

[Apuntarme \[https://seguro.expansion.com/newsletters.html?intcmp=MODNEWSLETTER\]](https://seguro.expansion.com/newsletters.html?intcmp=MODNEWSLETTER)

## Te recomendamos

Enlaces promovidos por Taboola

Baile de sillas en el ranking de las grandes fortunas: los millonarios que más perdieron y los que más ganaron en 2018  
Expansión

Los expertos descartan que el proceso de desaceleración económica que atraviesa España sea la antesala de una nueva recesión  
Expansión

Mariló Montero llama "psicópata" a Pablo Iglesias  
Marca

Top 30 de las mujeres más bellas del mundo  
Easyviajar

Brad Pitt pasó la noche con una conocida actriz española  
Marca

Si tienes un ordenador tienes que probar este juego

## 3 COMENTARIOS

**lockpeter**

08/01/2019 | 16:59 horas

#1

Los reyes magos ya se fueron. Se piden cosas que no existen o se cuentan con los dedos. En IT nadie con 2 a 4 años de experiencia tiene la más mínima idea de lo que hace. Y la fase de universidad no aporta calidad de código. Mí

[Leer más](#)

## EMPLEO

## EMPLEO

## La entrevista de trabajo del futuro ya está aquí

PILITA CLARK   FINANCIAL TIMES   30 DIC. 2018 - 23:11



/ DREAMSTIME

**Las compañías están cambiando drásticamente la forma en la que evalúan las habilidades de las personas y recurren a juegos, concursos de talento e incluso inteligencia artificial para detectar a los candidatos que son más aptos para determinados puestos.**

En los cuatro últimos meses, 2.000 personas que intentaban entrar en McKinsey han permanecido frente a la pantalla de un ordenador que mostraba la fotografía de una isla con estas palabras: "Eres el cuidador de una isla poblada por plantas y animales en ecosistemas diversos". Se trata del comienzo de un juego de ordenador que la consultora prueba para atraer a candidatos inteligentes y con conocimientos tecnológicos no procedentes de las escuelas de negocios que pertenecen a la Ivy League, su campo de caza tradicional.

### ÚLTIMA HORA CaixaBank

10:05 Ortega Smith avisa de que Cs provocará elecciones en Andalucía si "torpedea" el...

09:16 La producción industrial retrocede en noviembre un 2,8% interanual

09:06 La compraventa de viviendas marca en noviembre máximos en...



## LO MÁS LEÍDO

1. **Estos son los profesionales más buscados en 2019**
2. **La entrevista de trabajo del futuro ya está aquí**
3. **Cuánto subirá su sueldo en 2019**
4. **Las páginas web más útiles para buscar un empleo**
5. **¿Estaría dispuesto a pagar por acceder a un proceso de selección?**

Me pregunté si McKinsey me permitiría probar el juego, y efectivamente, me dejaron, aunque no tardé en desear que no lo hubieran hecho. Al principio, todo iba bien. Una vez en la oficina de la firma en Londres, me llevaron a una habitación en la que me esperaban un portátil y varias personas del grupo que me explicaron la razón de ser de ese juego.

## La tecnología es la solución ante un proceso de entrevistas calificado de analógico y arduo

Resulta que incluso una firma que recibe unas 750.000 solicitudes de empleo anuales, y que contrata a menos del 1% de ellas, no es inmune a la revolución tecnológica. Los clientes de McKinsey quieren ayudar para navegar en un mundo de big data y otros avances digitales, por lo que la compañía necesita contratar a más personas que puedan realizar esas funciones, preferiblemente antes de que se vayan a Google o a Facebook.

### Distinto y complicado

El problema es que su proceso de entrevistas es analógico y arduo. Glassdoor lo clasificó en una ocasión como el más duro del mundo durante tres años consecutivos. Esto podría provocar el rechazo de las propias personas a las que quieren contratar, o dificultar su localización. Así que la firma decidió comprobar si la incorporación del juego de la isla a su batería de pruebas para las entrevistas descubriría candidatos aptos.

Pero mientras el ordenador cobraba vida para hacer la prueba, me sobrevino una sensación familiar de desasosiego. Era una sensación que no había sentido desde la última vez que me presenté para un puesto de trabajo en una compañía nueva hace 15 años: el pavor al encuentro con el entrevistador.

### Una mala experiencia

Los recuerdos distantes y reprimidos en una penosa entrevista para un periódico vinieron a mi mente mientras la gente de McKinsey me observaba tecleando en silencio. El juego no tenía nada que ver con Grand Theft Auto. Para empezar, tenía que dilucidar cómo construir un arrecife de coral próspero, lo cual es más difícil de lo que parece, aunque te digan qué peces y qué corales son los más adecuados a según qué profundidades. Luego tuve que salvar a una bandada de pájaros de un horrible virus.

No creo que mi arrecife fuese una vergüenza absoluta. Pero a medida que transcurrían los minutos calculando la mejor microdosis de vacuna para las aves afectadas, todo lo que parecía crear era una pila de cadáveres diminutos. Alguien murmuró educadamente que ningún candidato quedaría descartado a consecuencia del juego.

Antes de que pudiese demostrar claramente que no era carne de McKinsey, decidí dar la prueba por terminada. Una vez reconocido que no soy público objetivo, no estoy seguro de cómo sería la experiencia del candidato medio con el juego.

## Ante la necesidad de trabajar hasta los 80 años se baraja un modelo distinto para acceder a un trabajo

Sospecho que muchos lo disfrutarían. Sin embargo, plantea una cuestión más trascendental, sobre el proceso que podría seguirse pronto para contratar a trabajadores.

### Un nuevo tipo de candidato

Han pasado ya dos años desde que los académicos de la London Business School, Lynda Gratton y Andrew Scott, incitaron a

pensar sobre el futuro del trabajo en su libro, 'La vida de 100 años'. Sugerían que la vida de las personas dejaría de regirse por las tres fases de formación, trabajo y jubilación. Ante la necesidad de seguir trabajando a los 80 años en una era de cambios constantes, probablemente tendrían que hacer una pausa para volver a formarse y reinventarse.

Me gusta la idea de que también podrían hacer un tipo de entrevista de trabajo muy distinto. El juego de la isla lo diseñó para McKinsey la 'start up' estadounidense Imbellus. Su fundadora, Rebecca Kantar, que no llega a los 30 años, quiere cambiar drásticamente la forma en la que se miden las habilidades de la gente. Kantar es una desertora de Harvard que piensa que en una era de creciente automatización debería evaluarse a la gente por lo que piensa, no sólo por lo que sabe, y que los empleadores tienen que entender los talentos que definen la inteligencia humana.

Mucha gente influyente la respalda. 'Forbes' acaba de clasificar su compañía como una de las 'start up' mejor financiadas de 2019 con un fundador de menos de 30 años. McKinsey hace bien en probar sus ideas, pero no debería quedarse ahí. Todos necesitamos saber cómo funcionan realmente estas teorías en la práctica.

## Nuevas fórmulas para hacer más eficaz el 'cara a cara'

---

### **T.F.A.**

Aunque la entrevista de trabajo no va a desaparecer nunca -porque siempre será necesario ese momento entre el candidato y el entrevistador para poder contar la experiencia-, lo cierto es que hay quien piensa que la entrevista -igual que el currículum- son ya herramientas obsoletas que no sirven para conocer y detectar al candidato ideal para un puesto, ya que el encuentro personal entre el candidato y el reclutador tiene una eficacia relativa en la comprobación de determinadas capacidades y habilidades.

Resulta casi imposible conocer a un profesional en una o dos horas, de modo que, para evitar altas tasas de fracaso que llevan a que los recién contratados se revelen como no aptos para un puesto, surgen algunos modelos y estrategias que cambian el encuentro 'cara a cara':

Uno de estos modelos es el de las 'job auctions', que son 'castings' parecidos a los concursos de talento. En ocasiones, sitúan al candidato en un entorno diferente de trabajo, e incluso pueden hacer que un aspirante interactúe con otros candidatos en un mismo proceso de selección. En algún tipo de audiciones de trabajo se paga al candidato para que se ocupe de un trabajo real, con lo que se evalúan sus aptitudes en la práctica.

El recurso a las entrevistas duras también se baraja. Se trata de usar la presión como arma de selección, y esto lleva a que ciertas compañías tengan predilección por las entrevistas especialmente complicadas que obligan al candidato a demostrar ciertas actitudes, y a usar sus aptitudes para pelear en escenarios diferentes o poco convencionales.

La evaluación de aptitudes interpersonales permite medir aspectos como la curiosidad o la capacidad para trabajar en equipo, y ofrece una visión más completa del candidato en las primeras etapas del proceso.

En relación con estos escenarios poco convencionales, algunas entrevistas informales suelen tener lugar durante una comida y permiten conocer con más precisión el carácter real del entrevistado.

Un robot o un algoritmo puede tener ya en sus manos la decisión final de contratarle. Conviviremos con robots en nuestra vida laboral y éstos también están presentes en los procesos de selección, incluida la entrevista de trabajo. El uso más claro de la inteligencia artificial en los procesos de selección se refiere al cribado de miles de currículos para determinar quiénes son los candidatos adecuados. Ahí es donde más se desgasta el componente humano del reclutador, y además es una tarea de poco valor. Aplicar IA y algoritmos permite centrarse en otras tareas con los ya seleccionados y dedicarles más tiempo".

## **RELACIONADOS**

---