

LOS + BUSCADOS DE 2013

SECTOR	EL + BUSCADO	EL + COTIZADO
Adecco Information Technology	Programador WEB	Consultor SAP
Adecco Finance & Legal	Analista Financiero Energético	Responsable de compras
Adecco Engineering & Technical	Supervisor de Producción	Ingeniero de Proyectos
Adecco Sales & Marketing	Técnico Comercial	Customer Experience Manager
Adecco Medical & Science	Dermatólogos, Ginecólogos, Pediatras	Cirujanos especializados
	Delegado de Ventas	Market Access Manager

Madrid, 26 de diciembre de 2012.- Arranca un nuevo año, el quinto ya de recesión económica, y con él se abren nuevas cuestiones ante el panorama que las cifras de desempleo nos muestran. ¿Se frenará por fin la destrucción de empleo en nuestro país?, ¿habrá sectores que generen empleo? Y sobre todo, con la situación que se vive actualmente, ¿cuáles serán los profesionales más demandados y mejor cotizados en 2013?

Adecco Professional, la consultora de selección del Grupo Adecco, especializada en los principales perfiles profesionales del área comercial, tecnologías de la información, sanitaria, financiera, legal y de ingeniería, lanza sus previsiones para este año a través de la 8ª edición del informe **Los + Buscados**.

Para este año 2013, y a pesar de la elevada tasa de desempleo que existe en España, **Adecco Professional prevé una elevada demanda de determinados perfiles profesionales estratégicos para las empresas**, que bien por las necesidades que las empresas generan o bien por la banda salarial en la que se mueven, serán los perfiles más buscados y mejor pagados en 2013.

Ingenieros, médicos especialistas, responsables comerciales, programadores del ámbito tecnológico o nuevas figuras surgidas en el mundo del marketing serán los perfiles cualificados con estrella en el próximo año.

Pero si importante resulta conocer cuáles serán los perfiles estrella de 2013, también lo es conocer **cómo ha evolucionado la contratación por áreas laborales a lo largo de 2012**. Así, en función de los más de 4.200 procesos de selección que Adecco Professional realizó en 2012, el área comercial y de ventas fue la que lideró la contratación con el 24% del total de contrataciones de perfiles cualificados. Tras ella, se situarían el área de ingeniería, fabricación y producción (18,3%), informática (11,2%) y el área sanitaria y de la salud (10,1%).

A mayor distancia, se situaría el área de finanzas, contabilidad y auditoría, con el 7,3%, la de logística, planificación y transporte, con el 4,3%, y la de recursos humanos con el 4,1%. El resto de sectores representaron el 20,7% del total de las contrataciones de perfiles cualificados.

SECTOR	
COMERCIAL/VENTAS	24%
INGENIERÍA, FABRICACIÓN, PRODUCCIÓN	18,3%
INFORMÁTICA	11,2%
SANIDAD Y SALUD	10,1%
FINANZAS, CONTABILIDAD, AUDITORÍA	7,3%
LOGÍSTICA, PLANIFICACIÓN, TRANSPORTE	4,3%
RECURSOS HUMANOS	4,1%
OTROS	20,70%

Con respecto a la **evolución de la contratación en 2013** se prevé que sea similar a la de 2012, si bien es cierto que **Adecco Professional espera un incremento de la misma en el área comercial** en un año en el que las compañías tienen que apostar más que nunca por incrementar sus ventas, recayendo en sus equipos comerciales la responsabilidad de lograr tal fin. Por el contrario, es posible que el área sanitaria y de la salud pueda experimentar un ligero retroceso ante la situación actual que está atravesando el sector.

El resto de áreas experimentarán una evolución similar a la del año precedente, donde el sector **informático podrá verse beneficiado por el continuo auge de perfiles on line como programadores web o community managers o también de analistas y consultores.**

A continuación, Adecco Professional presenta los perfiles que serán más buscados y más cotizados a lo largo del próximo año:



EL + BUSCADO: PROGRAMADOR WEB

Que el mundo online ha ganado terreno en los últimos años en el ámbito empresarial es ya un hecho por todos conocido. Hoy en día no hay empresa, organismo o institución pública o privada que no tenga una web propia o utilice plataformas online para desarrollar su trabajo. Como se suele decir hoy en día: si no estás en Internet, no existes. Por ello, los profesionales de la programación WEB serán los más buscados en el mercado de IT durante los próximos doce meses.

Para la consultora **Adecco Information Technology**, el perfil que más solicitarán las empresas vinculadas a esta línea de negocio será el del **Programador WEB**, o lo que es lo mismo, la persona que se encarga de crear todas las aplicaciones necesarias para el funcionamiento de un sitio en la red.

En concreto, este perfil debe reunir los siguientes requisitos:

- **FORMACIÓN**
 - Estudios superiores o carrera universitaria de Informática (técnica o superior).
 - Altamente valorable el nivel de inglés en empresas nacionales (oral y escrito).
 - Imprescindible el idioma en multinacionales o empresas start-up con un ambiente multicultural y enfocadas al desarrollo de su negocio en el sector online.
- **EXPERIENCIA**
 - Para este tipo de puestos suele requerirse entre 2 y 4 años de experiencia en programación WEB.
 - Desarrollan sus aplicaciones tanto en Front End como en Back End, con distintos lenguajes de programación, versiones, frameworks, entornos y herramientas.

- Los lenguajes más demandados actualmente son PHP, J2EE, NET o HTML. En los últimos meses también auge del lenguaje Ruby On Rails.
- **APTITUDES**
 - El requisito imprescindible para este perfil es el conocimiento técnico de la tecnología en cuestión. Para este puesto no se exigen habilidades personales concretas, si bien es apreciable la responsabilidad, el compromiso con su trabajo y la tolerancia a la frustración y al estrés.
- **RETRIBUCIÓN**
 - Un programador WEB percibe entre 25.000 y 35.000 euros brutos anuales, en función de la tecnología que empleen, la empresa y la propia experiencia.
- **DEMANDANTES**
 - Actualmente, los principales demandantes de este perfil son las empresas dedicadas al desarrollo informático y las del sector del e-commerce.

EL + COTIZADO: CONSULTOR SAP

El conjunto de herramientas que da nombre a este perfil (SAP) es un grupo de aplicaciones de negocio empleado en la gestión de empresas. El **consultor SAP** es un alto perfil tecnológico con una amplia carrera profesional en el área IT. Para la consultora **Adecco Information Technology** será el puesto más cotizado en 2013, un año más.

Goza de una posición de carácter bidireccional con el cliente. La especialización de estos perfiles es por módulos que cubren las distintas áreas empresariales. La gente especializada en estos perfiles se certifica en las distintas áreas. Se están implantando con fuerza en el corazón de las grandes empresas, sobre todo aquellos módulos más relacionados con la dirección estratégica como los de Gestión Financiera, Bussines Object y Bussines Intelligence.

El Consultor SAP cuenta entre sus funciones el análisis del funcionamiento interno de la compañía, la adaptación del sistema SAP a las necesidades de la empresa y la planificación de las acciones necesarias para el correcto desarrollo de la aplicación en el seno de la organización.

En concreto, este perfil debe reunir los siguientes requisitos:

- **FORMACIÓN**
 - Generalmente las empresas solicitan para estos puestos Ingenieros Técnicos o Superiores Informáticos con especialidad en gestión aunque en ocasiones flexibilizan a otras titulaciones como Administración y Dirección de empresas.
 - Nivel de inglés: Todos suelen tener una base elevada de inglés técnico. A la hora de realizar el proceso de selección, la dificultad estriba en encontrar a candidatos con un alto nivel oral; y aunque no es imprescindible para empresas nacionales, sí es una faceta muy valorable. Se convierte en imprescindible cuando la solicitud proviene de empresas multinacionales.
- **EXPERIENCIA**
 - Entre 3 y 5 años de experiencia en herramientas SAP, en el módulo específico que requiera la empresa, en función de la necesidad demandada por el cliente y del tipo de metodología que quieran implantar o estén utilizando ya en la compañía.
- **APTITUDES**
 - El único requisito imprescindible es el conocimiento técnico de la metodología en cuestión. Para este perfil no se exigen habilidades personales concretas, si bien es apreciable la responsabilidad, el compromiso con su trabajo, la tolerancia a la frustración y el estrés y la orientación hacia el cliente. Además, si el cargo es de responsabilidad y supone la gestión de equipos, suelen valorarse competencias de liderazgo.

- **RETRIBUCIÓN**
 - Entre 40.000 y 45.000 euros brutos anuales, dependiendo de la tecnología que utilicen, de la empresa y de su propia experiencia.
 - Entre los módulos mejor remunerados, se encuentra el Módulo de Tesorería (TRM), cuya orquilla salarial se sitúa en torno a 60.000 – 65.000 euros brutos anuales.
- **DEMANDANTES**
 - Principalmente son las grandes corporaciones y multinacionales quienes más demandan estos perfiles.



EL + BUSCADO: ANALISTA FINANCIERO DE PROYECTOS ENERGÉTICOS

Durante los últimos cinco años, el sector de las energías renovables ha experimentado un descenso de las inversiones en España. Los cambios en la normativa y los largos plazos para llevar a cabo un proyecto invitan a las empresas del sector a buscar otras alternativas de negocio que les ayuden a mantenerse activas en el campo de las energías renovables. Muchas han sido las empresas que se han visto obligadas a cerrar y otras mantienen el negocio buscando nuevas oportunidades de inversión en países como México, Brasil, Chile, India, Estados Unidos, Canadá, Australia y otros países del Sudeste Asiático; países que gracias a sus políticas fiscales y de desarrollo sostenible abren la oportunidad a empresas españolas para establecerse y encontrar oportunidades de inversión.

Es por ello que **Adecco Finance & Legal** considera que el puesto más demandado en 2013 para este sector será el de **Analista Financiero de Proyectos Energéticos**, con permiso de la figura del Controller. Estos profesionales se vuelven actores imprescindibles para las empresas del sector pues su misión consiste en prospectar el negocio fuera de España, analizando el mercado objetivo desde el punto de vista fiscal, legal y económico. Son los encargados de buscar la viabilidad y rentabilidad de los proyectos y se ponen en contacto con otros actores como lo son posibles Partners, bancos, inversores, proveedores, entidades públicas y empresas de energía.

Las características que debe reunir un Analista Financiero de Proyectos Energéticos son:

- **FORMACIÓN**
 - Formación universitaria. Licenciatura en Empresariales/Económicas. O bien Ingeniería Industrial, o de Energía y Minas, Civil o similares.
 - Formación Complementaria: Se valorará positivamente un Master en Energía Renovable, en Derecho Energético o en Desarrollo de Negocio Internacional.
 - Imprescindible un nivel de inglés alto / Negociación / Bilingüe para interlocución alta y negociación en países extranjeros.
- **EXPERIENCIA**
 - Se requiere una experiencia de 3 años en el desarrollo de negocio internacional en el sector energético.
- **APTITUDES**
 - Disponibilidad para viajar e incluso para cambio de residencia internacional.
 - Nivel de interlocución flexible
 - Flexibilidad para adaptarse a diferentes entornos multinacionales
 - Negociación

- **RETRIBUCIÓN**
- Los Analistas Financieros de Proyectos Energéticos tienen una orquilla salarial de 35.000 – 40.000 euros brutos anuales.
- **DEMANDANTES**
- Principalmente empresas energéticas con proyección internacional.

EL + COTIZADO: RESPONSABLE DE COMPRAS

Hoy en día las compañías han desarrollado estrategias empresariales que pasan por no perder el foco en el incremento de ventas, pero ahora más que nunca necesitan reducir cortes y mejorar la productividad en los procesos. Si el año pasado la preferencia estaba en mejorar sus sistemas de análisis financiero, incorporando analistas y controllers que velaban por el correcto ajuste de los recursos financieros, ahora es el momento de mejorar la cadena de compras.

Por ello, para la consultora **Adecco Finance & Legal**, el perfil más cotizado de cara al próximo año será el **Director de Compras**.

Para cualquier empresa es fundamental tener un departamento de compras que gestione eficazmente el abastecimiento de suministros, materiales y consumibles, y más en compañías en que las compras son parte fundamental en su operaciones comerciales. Se acabó la época en la que se compraba sin un criterio de ahorro y a cualquier precio.

Ahora los Directores de Compras, junto con sus equipos, establecen procedimientos muy ajustados a sus necesidades, comprando lo que necesitan y mejorando precios sin bajar calidad. Desarrollan nuevas metodologías de compras, abriendo concursos a proveedores, analizando ofertas en mesas de compras, homologando y estudiando diferentes opciones donde el precio, la calidad, la capilaridad y la fiabilidad del proveedor pueden marcar la diferencia.

El Director de Compras negocia, establece acuerdos nacionales e internacionales con proveedores, centraliza la decisión y trabaja analizando costes. Ahora más que nunca su capacidad analítica es fundamental siendo el primer paso para implementar procesos de trabajo que repercutan directamente en un ahorro de costes.

Las características que debe reunir un Director de Compras son:

- **FORMACIÓN**
- Formación universitaria. La formación de dicho profesional variará en función del sector de actividad de la compañía y del tipo de compras que realice. Se requerirá formación técnica (ingenieros) cuando el componente técnico de la compra sea muy alto y esté muy vinculado a las operaciones del negocio.
- Formación complementaria: se valora muy positivamente contar con un postgrado en el área de compras, negociación y gestión de presupuestos.
- Imprescindible alto nivel de inglés. En este idioma, los responsables deberán negociar temas como precios, fechas de entrega, condiciones de servicio, rápeles, etc.
- Muy recomendable el manejo de ERP (SAP, NAVISION) que ayuda a centralizar, controlar y aglutinar toda la información que la compañía necesita para las compras.
- **EXPERIENCIA**
- Experiencia consolidada de entre 5 – 8 años en departamentos de compras con responsabilidades en la implantación de procesos de trabajo.
- **APTITUDES**
- Excelente capacidad de negociación y comunicación, habituado a trabajar en entornos cambiantes y diferentes interlocutores con diferentes necesidades. Capacidad para la resolución de problemas y toma de decisiones
- Fundamental, capacidad analítica.

- **RETRIBUCIÓN**
 - La retribución de este tipo de perfiles ronda los 60.000 – 70.000 euros brutos anuales de salario.
- **DEMANDANTES**
 - En general, son las grandes corporaciones y multinacionales quienes más demandan estos perfiles.



EL + BUSCADO: SUPERVISOR DE PRODUCCIÓN

Las nuevas normativas establecidas en los procesos industriales están haciendo posible el aumento de la demanda de perfiles relacionados con esta área. Es por ello que **Adecco Engineering & Technical** considera que el perfil más buscado en esta área en el próximo año será el de **Supervisor de Producción**.

Este especialista es responsable de la planificación y control de la Producción y entre sus principales funciones se encuentran el análisis de la materia prima utilizada, la disposición de la planta industrial, el control del inventario, la optimización de los procesos productivos o la propia inspección de calidad del producto.

Un Supervisor de Producción debe reunir los siguientes requisitos:

- **FORMACIÓN**
 - Ingeniería, preferentemente Industrial (Técnica o Superior).
 - El dominio del inglés es muy valorado, aunque no imprescindible.
- **EXPERIENCIA**
 - De 3 a 5 años de experiencia profesional en el sector.
 - Con conocimiento en herramientas y aplicaciones informáticas, así como de la normativa vigente.
- **APTITUDES**
 - Es importante tener habilidades organizativas y de gestión del tiempo.
 - Capacidad de toma de decisiones.
 - Iniciativa y proactividad.
- **RETRIBUCIÓN**
 - Su salario estaría entre 35.000 y 45.000 euros brutos anuales, dependiendo de su experiencia.
- **DEMANDANTES**
 - Este perfil es demandado por empresas de todos los sectores productivos: textil, alimentación, cosmética, automoción, etc.

EL + COTIZADO: INGENIERO DE PROYECTOS

Según el Servicio Público de Empleo, las ingenierías están catalogadas como una de las ocupaciones de difícil cobertura en nuestro país, lo que hace que en muchos casos las empresas deban contratar en origen a profesionales extranjeros para cubrir determinados puestos técnicos. Este déficit de profesionales y la necesidad de contratar fuera de nuestras fronteras especialistas en un sector cada vez más normalizado, con el gasto que suponen estas políticas de contratación, hace que el **Ingeniero de Proyectos** sea el perfil más cotizado para la consultora **Adecco Engineering & Technical** en 2013.

Estos profesionales se encargan de la coordinación de los proyectos a desarrollar por las compañías, la relación con los clientes, el estudio de la técnica contractual, el contacto con subcontratistas o la gestión de problemas de cumplimiento y propuesta de medidas preventivas y/o correctivas.

Además, es el responsable último de la revisión del proyecto y su ajuste presupuestario así como de la aplicación de procesos de seguridad y calidad.

• FORMACIÓN

- Preferiblemente, titulación en ingeniería mecánica, ingeniería civil, gestión de aguas o ingeniería medioambiental.
- Dominio de la lengua inglesa.
- Valorable el conocimiento de otros idiomas.

• EXPERIENCIA

- De 3 a 5 años de experiencia profesional en el sector.
- Nivel alto de conocimiento de herramientas y aplicaciones informáticas, así como de la normativa vigente.

• APTITUDES

- Es importante contar con una gran capacidad de negociación puesto que el ingeniero de Proyecto debe tratar con proveedores, clientes y supervisores de todos los procesos en funcionamiento.
- Disponibilidad geográfica internacional.

• RETRIBUCIÓN

- Su salario estaría entre los 40.000 y 60.000 euros brutos anuales, dependiendo de su experiencia en el sector y de las funciones a desempeñar.

• DEMANDANTES

- Principalmente es el ámbito de la ingeniería quien demanda a estos profesionales (ingeniería civil, etc.).

 Sales & Marketing

EL + BUSCADO: TÉCNICO COMERCIAL

En un mercado competitivo como el actual, las compañías buscan cada vez más ofrecer a sus clientes y prospectos un valor diferencial en sus productos. Para alcanzar esta diferenciación, las empresas, principalmente del sector industrial, precisan incorporar como **Técnico Comercial** a personas que en sus visitas aporten, además de una capacidad de negociación y de cierre de acuerdos de colaboración, una labor consultiva continua sobre su producto. Este asesoramiento técnico conlleva reuniones y demostraciones con el Responsable de Producción de la planta o del laboratorio, con el Responsable de Calidad o con el Responsable de Prevención de Riesgos Laborales. Los clientes requieren de una respuesta a sus necesidades productivas, técnicas y de calidad y, en consecuencia, para la homologación de un proveedor no sólo valorarán aspectos como el precio final del producto o los plazos de entrega.

Para cumplir con esta misión, la consultora **Adecco Sales & Marketing** da las claves un año más de los requisitos a cumplir por este colectivo:

• FORMACIÓN

- Se requiere titulación universitaria. En función del sector de actividad, es preciso tener una formación más relacionada con el producto o servicio objeto de la venta (Ingeniería Industrial, Química, Biología, Física, etc).

- Cada vez se hace más imprescindible un nivel alto de inglés, por la apertura a mercados internacionales.
- **EXPERIENCIA**
 - Con carácter general, se exige una experiencia previa en ventas en el mismo sector o, como segunda opción, haber tenido oportunidad de negociar con el mismo tipo de interlocutores en la industria.
- **APTITUDES**
 - Es imprescindible para este tipo de venta técnica habilidades comunicativas, capacidad de persuasión y de negociación con interlocutores diversos y capacidad de respuesta ante requerimientos técnicos específicos. La planificación estratégica y orientación a resultados son elementos igualmente imprescindibles.
- **RETRIBUCIÓN**
 - Normalmente costa de un fijo que oscila, en función del grado de experiencia, entre los 38.000 y los 45.000 euros brutos anuales, con una importante retribución variable cercana al 30%.
- **DEMANDANTES**
 - Este perfil es requerido sobre todo por empresas industriales de diferentes sectores (automoción, químicas, farmacéuticas, plásticos, etc).

EL + COTIZADO: CUSTOMER EXPERIENCE MANAGER

En tiempos de crisis las empresas necesitan reinventarse para captar y fidelizar clientes. Para ello, han nacido nuevas estrategias de marketing basadas en las emociones que sirven para complementar las acciones de marketing tradicional. Sectores como por ejemplo el del gran consumo, que han centrado sus acciones de marketing en promociones en el punto de venta, estrategias de *pricing* y campañas de publicidad en medios de comunicación, apuestan por acercarse al cliente a través de las emociones.

¿Qué entendemos por marketing experiencial? Impactar al cliente con buenas experiencias para lograr su vinculación con un producto.

Es por ello que para la consultora **Adecco Sales & Marketing** el perfil más cotizado a lo largo de los próximos meses será el del **Customer Experience Manager**. Este profesional se encarga de definir las estrategias enfocadas a la satisfacción del cliente que permitan obtener un mayor conocimiento del mismo, generar valor añadido sobre la información existente definiendo procesos que respondan a las necesidades del cliente y definir indicadores que permitan medir su satisfacción.

A un Customer Experience Manager se le requieren los siguientes requisitos:

- **FORMACIÓN**
 - Entre las licenciaturas más demandadas para este puesto se encuentran Administración y Dirección de Empresas y/o Marketing o similares.
 - Nivel muy alto de inglés.
 - Valorable formación de postgrado.
- **EXPERIENCIA**
 - La experiencia para optar a este puesto es 2 a 4 años en el área del Customer Experience.
 - Conocimiento y experiencia en el ámbito de la gestión de clientes.
- **APTITUDES**
 - Habilidades de negociación
 - Visión de negocio
 - Creatividad

- Orientación al cliente
- Orientación resultados
- **RETRIBUCIÓN**
 - El salario medio de un Customer Experience Manager se sitúa en un rango entre los 40.000 y 60.000 euros brutos anuales, más un variable que puede alcanzar entre un 20% y un 30% de su sueldo fijo.
- **DEMANDANTES**
 - Son principalmente las empresas dedicadas al sector del gran consumo quienes más demandan este perfil.



EL + BUSCADO EN MEDICINA: DERMATÓLOGOS, GINECÓLOGOS Y PEDIATRAS

Desde hace años, son varios los informes procedentes de Sanidad, la Unión Europea y de diferentes sindicatos en los que se alerta del déficit de medios existentes en España, sobre todo, de médicos especialistas. Previsiones como las de la Comisión Europa fijan un déficit del 14% de médicos especialistas para 2025. Eso a pesar de que, incluso en estos años de crisis, el sector sanitario ha creado 770.000 puestos de trabajo.

Es por ello que para la consultora **Adecco Medical & Science** este año serán tres los puestos más demandados dentro del área sanitaria: **Dermatólogos, Ginecólogos y Pediatras**.

Se trata de las tres especialidades más solicitadas actualmente. La gran mayoría de estos profesionales compatibilizan su empleo en la Seguridad Social con las consultas en clínicas privadas, por lo que, ya sea por tiempo o por cuestiones económicas, es complicado acceder a ellos y hacer que las ofertas laborales existentes cumplan sus expectativas. Además, tanto dermatología como ginecología tienen el hándicap de ser especialidades quirúrgicas, con lo cual sus profesionales están ligados a la doble tarea de la consulta y el quirófano (tiempo más limitado).

Estas especialidades requieren las siguientes características:

- **FORMACIÓN**
 - Licenciatura en Medicina.
 - Especialidad vía MIR en Dermatología, Ginecología, Pediatría.
- **EXPERIENCIA**
 - Mínima de 4 años (residencia especialidad MIR).
- **APTITUDES**
 - Los médicos de estas tres especialidades tienen asociadas competencias críticas como la capacidad de toma de decisiones, o el trabajo en equipo dado que suelen contar con equipos de especialistas a través de los cuales se consultan los casos a tratar en el ámbito quirúrgico o del diagnóstico. Por este motivo, la comunicación y la resistencia a la frustración se presentan como competencias importantes inherentes a las especialidades médicas.
- **RETRIBUCIÓN**
 - El salario de estos especialistas depende de la experiencia aportada y el grado de especialización en diferentes áreas, pero podemos encontrar salarios a partir de 60.000 euros brutos anuales.

EL + COTIZADO EN MEDICINA: CIRUJANO ESPECIALIZADO

Una perfecta combinación de diferentes variables hace que **Adecco Medical & Science** se decante este año por presentar a los **cirujanos especializados** como el perfil más cotizado de 2013. A este profesional se le requiere una alta especialización, muy costosa además por la alta tecnología que se emplea en el sector, y un perfil muy específico con una formación científico-técnica muy precisa y altamente cualificada. Se trata de profesionales que poseen el conocimiento de técnicas de difícil acceso. Los más cotizados este año serán los especialistas en intervenciones oncológicas, cardíacas y sobre todo, traumatológicas.

Los cirujanos especializados deben reunir los siguientes requisitos:

- **FORMACIÓN**
 - Licenciatura en Medicina.
 - Especialidad vía MIR en Oncología, Cardiología o Traumatología.
- **EXPERIENCIA**
 - Una vez realizada la especialidad correspondiente vía MIR estos profesionales cuentan con un mínimo 5 años de experiencia y conocimientos muy específicos sobre técnicas avanzadas de cirugía.
- **APTITUDES**
 - Una de las competencias críticas para este tipo de perfiles es el autocontrol dado que deben enfrentarse a situaciones de estrés extremos que deben ser capaces de gestionar de manera resolutiva, por lo tanto la toma de decisiones es también crítica. Como competencias importantes podemos destacar el trabajo en equipo dado que deben coordinarse con el resto de profesionales implicados en la cirugía, la comunicación y la iniciativa.
- **RETRIBUCIÓN**
 - Tienen una banda salarial muy amplia dependiendo de si trabajan en el ámbito público o privado, y si dedican parte de su tiempo a la investigación de nuevas técnicas, por lo tanto partimos de salarios mínimos de 80.000 euros brutos anuales.



EL + BUSCADO EN SCIENCE: DELEGADO DE VENTAS MEDICAL DEVICES

Como ya se ha mencionado con anterioridad, las empresas están buscando este año impulsar sus ventas mediante la aplicación de nuevas técnicas de marketing y también mediante la labor comercial. Lo mismo ocurre en el ámbito científico-sanitario, por lo que **Adecco Medical & Science** considera que el perfil más demandado en 2013 en este campo será el de **Delegado de Ventas Medical Devices**.

Estos profesionales se encargan de gestionar y desarrollar las ventas de la línea de producto asignada a su cartera y son especialmente solicitados cuando están especializados en un producto sanitario complejo, enmarcado en un área terapéutica de demanda. A mayor complejidad del producto, más especialización se le requiere al profesional. Especialización que sólo se puede adquirir a través de la experiencia laboral, al no existir formación específica para ello.

Estas especialidades requieren las siguientes características:

- **FORMACIÓN**
 - Licenciatura o Diplomatura relacionada con el ámbito científico.

- Muy valorable la formación de Doctorado.
- **EXPERIENCIA**
 - Se requiere una experiencia mínima de 3 años en la promoción, negociación y conocimiento de los productos y canales de venta así como de los círculos de influencia en el sector sanitario.
- **APTITUDES**
 - Se necesitan elevadas competencias comerciales, dotes de negociación y capacidad analítica para entender tanto los círculos de negociación, el funcionamiento de las diferentes entidades de compra y los entornos de influencia de compra dentro de las instituciones sanitarias.
 - Muy buenas habilidades sociales y de relaciones públicas.
- **RETRIBUCIÓN**
 - El salario para estos profesionales oscila entre los 27.000-30.000 euros brutos anuales de fijo más variables y bonus en función de la complejidad del producto, *expertise*, etc.
- **DEMANDANTES**
 - Las principales empresas que demandan hoy en día a estos profesionales son distribuidores y fabricantes de productos sanitarios, empresas de tecnología médica y *medical devices*.

EL + COTIZADO EN SCIENCE: MARKET ACCESS MANAGER

Los cambios legislativos que está viviendo el sector farmacéutico y de tecnologías médicas tiene su consecuencia inmediata en la aparición de nuevos actores prescriptores e influenciadores (llamados *stakeholders*) que han cambiado el panorama desde la perspectiva del marketing y las ventas.

El trasvase de poder del médico (que ha visto reducido su poder de compra) a los actores emergentes (grupos de compra, CC.AA., distribuidores, farmacéuticos) hace que sean necesarias nuevas estrategias de aproximación a este colectivo. Y es ahí donde surge la figura que **Adecco Medical & Science** considera la más cotizada en 2013 para esta área, el **Market Access Manager**.

Esta figura es la encargada de introducir y estudiar cómo funcionan estos grupos de influencia y arrojar luz sobre el camino a seguir desde las fases iniciales de I+D hasta la gestión del ciclo de vida de los productos, el estudio de precios, etc.

Las características que debe aglutinar un Market Access Manager:

- **FORMACIÓN**
 - Formación en Ciencias de la Salud.
 - Estudios de postgrado relacionados con la industria científica en marketing, farmacoeconomía, etc.
 - Conocimiento del sector sanitario y de los procedimientos de compra e influencia.
- **EXPERIENCIA**
 - Mínima de 5 años en departamentos de *market acces*, *research outcomes*, o similares.
- **APTITUDES**
 - Capacidad analítica y de gestión, visión global, conocimiento farmacoeconómico.
- **RETRIBUCIÓN**
 - En función del tamaño de la empresa y del dimensionamiento de los departamentos, la banda salarial podría oscilar entre los 50.000 y 75.000€ euros brutos anuales.

- **DEMANDANTES**

- Son las empresas farmacéuticas y las dedicadas a la tecnología sanitaria quienes más buscan a estos profesionales.

Sobre Adecco Professional

Adecco Professional es la división del Grupo Adecco especializada en el desarrollo de consultoría de selección para mandos medios, intermedios y directivos. Cuenta con dieciséis oficinas ubicadas en las principales ciudades de España y especializadas en perfiles profesionales a través de sus cinco líneas de negocio: Adecco Engineering & Technical, Adecco Finance & Legal, Adecco Information Technology, Adecco Medical & Science y Adecco Sales & Marketing.

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

Patricia Herencias/Luis Perdiguero
Dpto. de Comunicación Adecco
Tlf: 91 432 56 30
patricia.herencias@adecco.com
luis.perdiguero@adecco.com

Laura Llauro /Laura García
Trescom Comunicación
Tlf: 91 411 58 68
laura.llauro@trescom.es
laura.garcia@trescom.es