

## **El 32% de las ofertas de empleo buscan a jóvenes menores de 25 años, según Grupo Oscisa**

### **Motivación, iniciativa y autonomía son los requisitos para trabajar en el sector comercial**

Actualmente el 35% del paro en España corresponde a menores de 25 años. Éste es un dato alarmante, ya que España se posiciona como el segundo país con mayor paro juvenil de la Unión Europea.

No es fácil lograr una estabilidad profesional en el mercado laboral actual. Muchos jóvenes se inician en el mercado con funciones de atención al público o servicios comerciales, puestos que representan casi un tercio de las ofertas de empleo. Por eso, empresas del sector, como Grupo Oscisa se encuentran en continua expansión comercial.

La profesión de comercial es una de las más valoradas por las empresas, que buscan nuevas formas de entrada a los mercados. Según Óscar Ormeño, gerente de Grupo Oscisa, empresa líder en marketing directo con más de 15 años de consolidación, "los jóvenes que ejercen estos puestos lo hacen con gran motivación y menos limitaciones. Valoran más la libertad de gestión y la posibilidad de crecimiento. De hecho, el sector comercial no tiene límites de ingresos lo cual es un punto muy atractivo para los millenials".

Según el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid (COACCM); "los agentes comerciales ejercen una profesión liberal, con una autonomía y posibilidades de autoorganización como pocas. Una profesión que no tiene límites en los objetivos a conseguir, no conoce rutinas y que permite el desarrollo de una gran creatividad en el trabajo, además de que ofrece oportunidades de interacción social y desarrollo profesional casi garantizadas".

"A pesar de todas estas ventajas, sigue siendo complicado encontrar profesionales verdaderamente preparados y válidos para la venta", aseguran desde Grupo Oscisa.

Por eso desde Oscisa, que ofrece diversas vacantes en el sector, forman a sus propios agentes y promotores, usando diversos sistemas y técnicas orientados claramente a la obtención de los resultados.

Según el Barómetro de Empresas de Deloitte, las empresas prefieren a profesionales que ya hayan trabajado en el mismo sector en un 50,9 por ciento de los casos, lo que se traduce en profesionales con cierta experiencia en el sector que sepan aceptar los retos del mismo.

Una de las principales dificultades que se encuentran al trabajar como comercial de venta al público es

la de una convivencia constante con la “frustración”. Se debe asumir que gran parte de las respuestas que se reciban serán negativas. Serán especialistas en gestionar los “Nos” y lo más importante, se debe aprender a relativizarlos para que no afecten ni personal ni profesionalmente. Especialistas en la gestión de la “frustración” y profesionales en la obtención de los “Sis”.

“Las grandes empresas en la actualidad no disponen de tiempo ni preparación para gestionar esos “fracasos”, son como altos escalones que nos llevan hasta la cima pero por los que cuesta ir ascendiendo a pesar de ser necesarios para llegar a nuestro objetivo. Nuestros partners confían en nosotros, porque somos especialistas en llegar a lo más alto. Solo los mejores lo logran y en Grupo Oscisa siempre trabajamos impulsados por una motivación más fuerte, la necesidad que tienen las grandes empresas de profesionales en la obtención del SI.” - aseguran desde Grupo Oscisa.

El perfil necesario

Referente a la edad, prefieren gente joven, de entre 25 y 35 años, con estudios medios y año y medio de experiencia de media.

La capacidad de autogestión del tiempo y del trabajo, el equilibrio personal, el trato agradable, la capacidad de iniciativa, la atención al cliente, la organización y planificación y la orientación a resultados son las habilidades deseables.

En cuanto a las aptitudes, lo más valorado son la inteligencia natural y espontánea para la captación de conceptos, y la facilidad y habilidad numérica.

Pero lógicamente, por encima de todas estas habilidades y aptitudes destaca la vocación comercial y el gusto por la venta.

El Grupo Oscisa destaca por su gran labor formativa y motivadora, preparando a sus agentes comerciales con las técnicas y sistemas más novedosas del marketing directo, probadas hacia una obtención de resultados que les ha colocado como un modelo referente en el sector.

**Datos de contacto:**

Grupo Oscisa

Avenida Lehendakari Aguirre 133 Bajo Local, Sarriko, 48015 Bilbao, BI

94 607 60 70

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>