

En 14 de las 17 autonomías españolas la profesión de comercial es la que recibe más ofertas de empleo

Con motivo del Día del Comercial que se celebra hoy, 'The House of Sales', la comunidad de The Adecco Group, por y para los perfiles de ventas, presenta un análisis sobre la situación del perfil comercial dentro del mercado laboral español

Hoy se celebra el Día del Comercial, una efeméride en honor de una de las profesiones más antiguas del mundo y que hoy en día sigue siendo de las más demandadas por las empresas.

Es por ello que desde 'The House of Sales', la comunidad de The Adecco Group por y para los perfiles de ventas, se presenta hoy un análisis sobre la situación de este importante perfil dentro del mercado laboral español.

A través de esta comunidad, que cumple ya un año, Grupo Adecco quiere conseguir el reconocimiento que la profesión merece y hacer frente al déficit de comerciales en el país. Con ese espíritu nació hace un año "The House of Sales": un sitio de, por y para vendedores donde hay contenido valioso, buenas, regulares y malas prácticas, consejos, opciones de desarrollo, capacitación, etc. un sitio donde los comerciales se sienten en su casa, y que en su primer año ha alcanzado ya la cifra de 6.500 integrantes en su comunidad.

En palabras de Alberto Gavilán, director de Talento de The Adecco Group: "desde hace tiempo en Grupo Adecco venimos observando que, a pesar de ser la profesión más demandada por los clientes y también a nivel interno, el perfil comercial es complicado de conseguir en muchas ocasiones. Además, más allá de la alta demanda que tiene, la de ventas es una profesión con un amplio recorrido profesional, grandes posibilidades de desarrollo, y un status generalmente de primer nivel".

"Los comerciales son perfiles de importancia capital en todas las compañías, todas necesitan este tipo de profesionales y eso se refleja en la alta demanda que tienen. Pero a su vez, el número de candidatos que se forman o profesionalizan en esta área es menor de lo que realmente necesitan las empresas y esto convierte a la profesión de ventas en una de las deficitarias en el país", señala también Gavilán.

El perfil más buscado en 14 de las 17 autonomías

Si se atiende a la oferta de empleo publicada el pasado año en el país, la función "comercial y ventas" lideró un año más esa oferta con el 20,71% de todas las vacantes que se publicaron en el país, es decir, 1 de cada 5.

Respecto a la distribución geográfica, las ofertas de empleo para comerciales lideran en 14 de las 17 autonomías, a excepción de Navarra, País Vasco y Cataluña, en las que son el segundo perfil con más vacantes publicadas.

La comunidad autónoma en la que un mayor porcentaje de ofertas requiere este perfil es Extremadura, con un 34,06% de las ofertas de trabajo buscando este tipo de profesionales. Le sigue Asturias, donde comercial es la profesión presente en el 30,95% de las vacantes del Principado y tras ellas Castilla y León (29,94% de las ofertas regionales).

Con el 26,44% de sus ofertas para profesionales de las ventas se encuentra Galicia, Cantabria los requiere en el 24,66% de sus oportunidades laborales y Canarias en el 23,70%. Por encima del 20% también está Castilla-La Mancha, concretamente con el 21,81% de sus vacantes buscando a estos perfiles.

A continuación, se encuentra Andalucía, región en la que el 19,54% de sus ofertas está dirigida al personal de ventas. Y tras ella se sitúan, la Región de Murcia e Islas Baleares, con un reparto similar, de un 17,62% y un 17,59%, respectivamente.

Entre un máximo del 15% de ofertas y el 10% están regiones como la Comunidad Valenciana (14,89%), La Rioja (12,84%), Aragón (12,60%), Navarra (11,88%), País Vasco (10,55%) -en ellas dos la profesión de comercial es la segunda más demandada, como acabamos de ver-, y la Comunidad de Madrid (10,44%).

Cierra la tabla Cataluña, donde solo el 6% de las vacantes requiere comerciales, a pesar de que es la segunda profesión más buscada.

Las competencias más demandadas

Si bien existen pocas formaciones regladas para convertirse en un profesional de las ventas, el aspecto competencial es muy importante a la hora de seleccionar perfiles para esta área.

Así, las empresas encuestadas por The House of Sales a lo largo del año señalan que la competencia más valorada en estos profesionales es la orientación a objetivos, así señalada por el 27% de los consultados. Le sigue contar con habilidades comunicativas (23%) y capacidad de negociación (21%). En menor medida también se valora el compromiso de los comerciales hacia su tarea (15%) y la proactividad (12%).

Las preferencias de los comerciales

A lo largo del primer año de andadura, desde 'The House of Sales' se han lanzado diferentes encuestas para conocer de mano de los profesionales de las ventas sus inquietudes y necesidades. Respuestas que orientan sobre qué demandan estos perfiles a las empresas en las que trabajan o les gustaría trabajar.

Por ejemplo, para 7 de cada 10 encuestados, la flexibilidad horaria es el beneficio que más valoran de los que ofrecen las empresas, seguido del teletrabajo (24%) y el seguro médico privado (5%).

Preguntados también por sus objetivos profesionales, de aquí a final de año, el 38% de los consultados tiene puesto el foco en alcanzar su target de ventas. Sin embargo, un 29% quiere cambiar de proyecto, otro 29% quiere mantenerse en el suyo, pero con una mejora salarial y el restante 4% quiere lograr una promoción o ascenso.

Del lado de la mejora continua, consultados por los aspectos que pueden o deben mejorar dentro de su profesión, el 44% piensa que es en el cierre de las negociaciones o ventas, donde tiene mucho campo de mejora, seguido del 25% que piensa que es en la parte de la prospección. Otro 19% opina que flojea en el seguimiento de un lead y el restante 12% considera que puede mejorar en el tratamiento de objeciones.

Por último, preguntados por el uso de la Inteligencia Artificial en su día a día laboral, solo 4 de cada 10 dicen utilizarla ya de manera regular, mientras que el 60% restante afirma que aún no ha empezado a integrarla en sus rutinas de trabajo.

Si se quiere conocer más sobre 'The House of Sales'; visitar la comunidad en LinkedIn:<https://www.linkedin.com/groups/9515032/>

Datos de contacto:

Pablo Parrilla
Trescom
691574217

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

Categorías: [Nacional Recursos humanos Oficinas](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>