

Marii retaileri alimentari se confrunta cu o criza de personal

Deficitul de personal pentru marile retele din comerțul alimentar modern, experimentat înainte de pandemie, se repeta astăzi, fiind observat și de ESSA Group, unul dintre cei mai mari jucători din piața serviciilor de trade marketing și vânzări din țară.

Acest fenomen este mai accentuat pentru recrutarea de angajați care vizează activități din categorii precum: lucratori comerciali, casieri, pickeri sau lucratori polivalenți, potrivit unui comunicat al companiei, remis, joi, AGERPRES.

În prezent, ESSA are parteneriate pe termen lung cu cinci rețele de tip hypermarket, supermarket și cash&carry, asigurând serviciile în aproximativ 2.108 puncte de vânzare.

"Ponderea cea mai mare de angajați, pentru anul 2021, se întâlnește la categoria "picking". Avem solicitări de peste 300 persoane, pentru o singură comandă, durata de delegare fiind de cel puțin șase luni, la nivel național. În trimestrul al doilea al acestui an, s-a resimțit lipsa de personal disponibil. Piața a revenit practic la comportamentul de dinainte de criză, la momentul în care angajatorii erau cei intervievați și nu candidații. Numărul mic de aplicanți și cel mare de job-uri disponibile face ca flexibilitatea angajatorilor să fie una foarte mare", declară Eugen Saulea, fondatorul ESSA Group, un business de 15 milioane de euro anul trecut.

Din datele companiei reiese că angajatul bun la toate era ușor de recrutat și selectat într-o perioadă similară ca și mediu economic cu cea a anului trecut.

Mai concret, în 2020, în plină pandemie, prin blocarea activității din sectoare precum HoReCa sau ca efect al revenirii unor români din străinătate, ESSA și-a marit baza de date peste nivelul nevoilor de la acel moment.

"În ceea ce privește plățile pentru angajatul ideal, există câteva limitări ce deriva din condițiile generale de muncă din unitatea în care acesta este delegat. Astfel, o salarizare excesivă va conduce la demotivarea personalului deja existent, în timp ce o salarizare sub nivelul practicat în unitate va conduce la pierderea respectivului angajat. Cea mai eficientă soluție rămâne cea cu plată în funcție de performanță", continuă Eugen Saulea.

Deficitul de personal pentru pozițiile punctate - lucratori comerciali, casieri, pickeri - este explicat și prin faptul că retailerii alimentari au înregistrat o lipsă de candidați pentru pozițiile superior platite și poziționate în zona calificată.

Iar motivul este simplu: această lipsă a permis accesarea pozițiilor respective și de către cei cu pregătire inferioară, ceea ce a condus la descoperirea sectoarelor din structurile de execuție.

Potrivit ESSA, acest fenomen este unul de actualitate, în sensul că personalul slab pregătit sau insuficient pregătit accesează pozițiile de middle management, efectul fiind transformarea job-urilor de execuție în unele tranzitorii.

"Suntem în situația în care semestrul al doilea al acestui an a început cu un deficit de peste 400 de persoane în organigrama unui mare retailer. Perspectiva de a acoperi un astfel de deficit, într-un termen relativ scurt, este posibilă doar cu investiții salariale mari, care să depășească ofertele curente ale competitorilor. Vedem o creștere de 20% a cererii pentru suport, recrutare și selecție în trimestrul al treilea și o creștere cu până la 40% în trimestrul al patrulea", mai spune Eugen Saulea.

La nivelul general al pieței, de la începutul acestui an, cele mai multe comenzi din zona de retail au venit pentru pozițiile de picker. Comerțul online reprezintă o nișă pe care o vizează toți marii retaileri pentru o dezvoltare

accelerata pe termen scurt si mediu.

Anul 2021 aduce o constanta în ceea ce priveste comenzile online, variatiile de volume fiind nesemnificative de la o luna la alta, se mai arata în comunicat.

Chiar daca masurile de relaxare au facut posibila deplasarea în locatiile de proximitate, pentru aprovizionarea zilnica, sistemul de comenzi online a ramas unul cu o pondere majoritara pentru aprovizionarea unei familii.

Fondat în 2010 de antreprenorul Eugen Saulea, ESSA Group este astazi unul dintre cei mai cunoscuti jucatori din piata serviciilor de trade marketing si vânzari din tara. În 2020, grupul a raportat afaceri de 15 milioane de euro, în crestere usoara fata de anul anterior.

Printre serviciile din portofoliul companiei se numara: recrutarea si plasarea de forta de munca, BTL si evenimente, servicii management POSM (materiale de comunicare), call center si merchandising .

În prezent, ESSA ofera servicii în sistem leasing si outsourcing pentru peste 30 de clienti, furnizori si producatori, dar si pentru marile lanturi de retail precum Carrefour, Kaufland, Auchan, Metro Cash & Carry, Mega Image.