

Analiza BestJobs: Abilitățile de comunicare, înțelegerea nevoilor clienților și identificarea soluțiilor sunt competențele soft cele mai cautate de angajatori la un om de vânzări

Într-o piață a muncii tot mai competitivă, unde sute de candidați se bat de multe ori pentru același job, tot mai mulți angajatori au început să analizeze mai atent potențialul unui candidat de a se potrivi în echipa decât bagajul sau teoretic. În plus, angajatorii au devenit mai dispuși să ofere angajaților training-uri interne pentru a le completa cunoștințele tehnice și a-i familiariza cât mai bine cu specificul jobului, mizând pe competențele „soft” menționate în CV-uri ca metoda de diferențiere între doi candidați cu experiența și cunoștințe similare.

Competențele „soft” reprezintă abilități de bază, legate de personalitatea unui angajat și nu de experiența sa academică sau profesională. În această categorie se încadrează abilitățile de interacțiune, creativitate, relaționare profesională, comunicare sau adaptare în echipă.

BestJobs a analizat domeniile de activitate cu cele mai multe anunțuri de joburi disponibile și a creat un profil al candidatului ideal din punct de vedere al setului de abilități „soft”, pe baza criteriilor menționate de recrutori în anunțurile de angajare pentru fiecare domeniu principal.

Astfel, unul dintre domeniile cu cel mai mare necesar de forță de muncă este cel al Vânzătorilor, cu aproximativ 5.000 de poziții deschise lunar sau 13,4% din totalul anunțurilor de joburi de pe platforma de recrutare BestJobs. În cadrul acestui domeniu, cel mai des sunt căutați candidați pentru poziții precum Agent de vânzări, Consilier sau Consultant vânzări și Manager vânzări.

Competențele care ar trebui să se regasească în CV-ul candidaților pentru a obține un job în Vânzări

Potrivit anunțurilor de angajare, pe lângă experiența și portofoliu, candidații potriviți pentru un job în Vânzări trebuie să prezinte un set de competențe soft, pe care recrutorii pun foarte mare accent. Printre cele mai cautate astfel de calități se numără: abilități de comunicare și negociere, o bună înțelegere a necesităților clienților, orientarea către atingerea rezultatelor, proactivitate și orientarea către client, capacitatea de planificare și organizare, ascultarea activă, atenția la detalii și orientarea către soluții.

„Chiar dacă abilitățile soft nu pot fi măsurate sau testate ca în cazul abilităților hard sau tehnice, recrutorii vor să aude în cadrul interviului exemple de situații când candidații și-au pus în aplicare aceste abilități pentru a rezolva o situație inedită, pentru a păstra un client sau pentru a-și convinge colegii să aleagă o anumită direcție care a dus la succesul unui proiect. Este o realitate faptul că joburile de astăzi se transformă tot mai rapid și instrumentele pe care ne putem baza sunt chiar aceste abilități soft, tot mai apreciate și cautate de către angajatori”, spune **Ana Vișian**, Marketing Manager BestJobs România.

Pentru o poziție în Vânzări, un angajat poate obține un venit net mediu lunar de 921 euro, conform Raportului BestJobs analizând primele 6 luni ale anului 2021, în creștere cu 26,4% față de ultimele 6 luni ale anului trecut. Potrivit celor mai recente anunțuri, oferta salarială netă a unui Reprezentant vânzări pentru o poziție full-time este între 700 și 1.200 de euro, în funcție de domeniu și oraș. Un Manager Vânzări poate obține un venit net mediu lunar de 1.500 sau chiar 3.000 de euro, în funcție de zonă pe care o acoperă și domeniul în care activează.