

PROFESIONALES DE VENTAS TÉCNICAS Y MÉDICAS (excepto TIC)

En esta ficha se analiza el perfil de la oferta de empleo, así como otros aspectos laborales y formativos del grupo ocupacional **Profesionales de ventas técnicas y médicas**. Su contenido se ha estructurado en tres apartados: perfil de la oferta de empleo publicada, indicadores laborales y otras referencias de interés.

CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA DE EMPLEO

En esta sección se desarrollan los distintos aspectos que conforman los puestos de trabajo ofertados: las condiciones laborales propuestas por parte del empleador, localización geográfica, competencias específicas del puesto ofertado, formación, experiencia, competencias y habilidades del candidato.

De la muestra de 118 ofertas recogidas, el 90%, proceden de portales de empleo privados, un 8% de los servicios públicos de empleo y el 2% restante estaba publicado en las webs de las propias empresas que directamente publicitan sus ofertas de empleo.

El mercado de trabajo demanda a estos profesionales con una gran variedad de nombres. Entre ellos

predomina el de técnico, asesor, agente o delegado comercial, vendedor técnico, gestor punto de venta, comercial postventa y visitador médico. A dichos nombres les acompaña en la denominación el tipo de producto de venta, como por ejemplo: vehículos, electrodomésticos, cosméticos, material deportivo, etc. así como, la rama relacionada de la medicina para el visitador médico, como: ortopedia, cardiovascular, diabetes, etc.

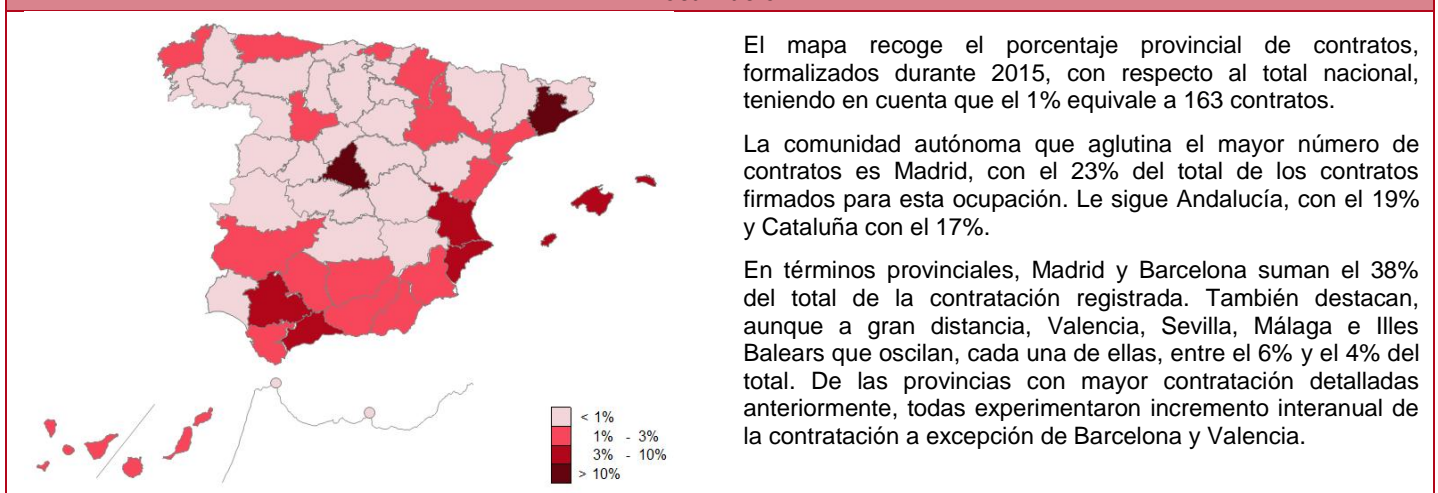
La mayor parte de los puestos ofertados en los que se hace constar la categoría profesional, lo hacen de técnicos (87%) y el resto se reparte entre directores y gerentes, mandos intermedios y ayudantes, auxiliares y especialistas.

Condiciones laborales

Tipo de contrato	
Temporal: 41%	Solo el 83% de las ofertas analizadas manifiesta el tipo de contrato que ofrece y lo hace en el porcentaje señalado a la izquierda. Hay un significativo 7% que proponen una relación mercantil. El 39% de las ofertas con contratos temporales brinda la posibilidad de continuar en el puesto de trabajo, se entiende que con posibilidad de conversión en indefinido.
Indefinido: 35%	
Jornada laboral	
Tiempo completo: 89%	De las ofertas que exponen las condiciones laborales sobre la jornada, la mayoría ofrecen trabajo a tiempo completo con predominio de disponibilidad horaria y de jornada partida.
Tiempo parcial: 11%	

Fuente: Elaboración propia, análisis muestra.

Localización



Fuente: Sistema de Información de los Servicios Públicos de Empleo (SISPE). Total año 2015.

Competencias específicas requeridas

- La ocupación de Profesionales de ventas técnicas y médicas se corresponde por un lado a un perfil comercial y por otro al de un técnico específico según el producto de venta.
- Las funciones que deben desempeñar incluyen toda la gestión comercial, desde la prospección, captación y fidelización del cliente, así como el servicio postventa, garantizando su satisfacción y resolución de posibles problemas e incidencias detectadas.
- Entre su competencias están: la creación y seguimiento de cartera de clientes; organizar y planificar los contactos con los mismos, elaborar itinerarios; asesorar y promocionar conociendo técnica y funcionalmente los productos asignados; y analizar el mercado de la competencia. Todas ellas enfocadas a la consecución de las ventas, cumpliendo los objetivos y las estrategias comerciales de la empresa.
- También llevarán a cabo las labores de gestión de la venta: analizar la información aportada por el cliente y entender sus necesidades, control de stock disponible en cada momento, presupuestar y preparar la oferta, negociación y cierre de ventas, cumplimentar la documentación necesaria de venta y financiación según estándares de la empresa e incluso realizar las labores administrativas necesarias utilizando los sistemas informáticos puestos a su disposición.
- Realizar demostraciones del producto, organizar exposiciones y asistencia a ferias y congresos, son otras de las funciones que deberán desempeñar estos profesionales.
- Elaborar reportes o informes de las labores realizadas y compartir dicha información con el equipo de trabajo.

Formación y experiencia

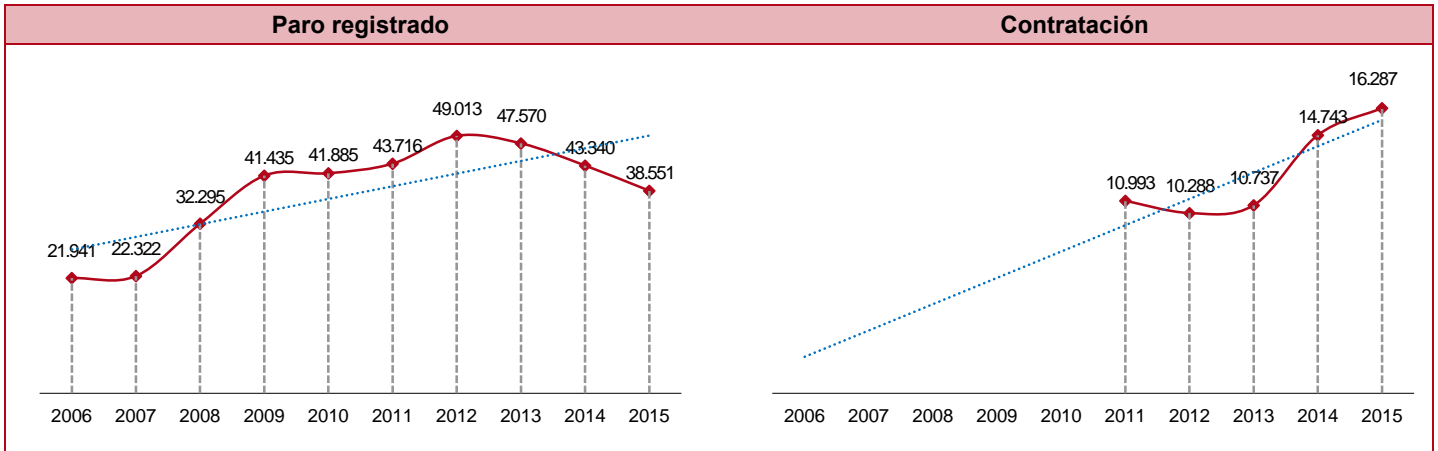
- En el 70% de la muestra de ofertas analizadas, de estos profesionales en general, consta el nivel formativo exigido. De ellas, el 46% se dirige a personas con Titulación Universitaria, el 29% con un Grado de Formación Profesional, el 20% con Bachiller y el 5% con Educación Secundaria Obligatoria.
- Si únicamente se tienen en cuenta las ofertas para visitadores médicos, la proporción de exigencia de titulación universitaria aumenta hasta el 68% de las ofertas que especifican el nivel formativo requerido. Estando estas titulaciones relacionadas con la salud, química, farmacia, veterinaria, biológicas o similar.
- En general, la formación más demandada en la totalidad de las ofertas analizadas, al margen de lo comentado anteriormente, tanto en grados de FP como universitarios, es la relacionada con: comercio y marketing, administración y dirección de empresas, electricidad y electrónica, informática, mecánica y automoción, refrigeración y climatización o aquellos conocimientos técnicos relacionados con el producto a comercializar.
- El conocimiento de algún idioma está presente en el 36% de las ofertas de empleo, predominando la exigencia de conocimiento de inglés sobre todo leguaje técnico, seguido a gran distancia del francés y alemán. El castellano y el catalán, en el ámbito de la comunidad autónoma, también son requeridos en algunas ofertas.
- Es necesario el manejo de equipos informáticos como ordenador, tablet, etc. así como, conocimientos básicos de ofimática, aunque solo aparecen expresamente en el 32% de las ofertas. También, es necesario conocimientos sobre marketing digital, aplicaciones de gestión administrativa, gestión de webs, redes sociales.
- En algunos casos también son requeridos conocimientos de la normativa vigente relacionada con la actividad de la empresa y conocimientos jurídicos, financieros y contables.
- En el 85% de los casos se pide experiencia previa de los candidatos específica del puesto al que optan. Experiencia que en la mayoría de los casos ha de ser superior a dos años.

Acerca del candidato

- Las ofertas analizadas, en general, no manifiestan preferencia por la edad del candidato, aunque en alguna de ellas se dirigen a jóvenes con talento, capaces de encontrar oportunidades y fomentar su propio desarrollo.
- En un 28% de los casos se requiere residir en la zona, más de la mitad requieren disponibilidad para viajar (hasta más de un 40% de su tiempo laboral) y estar en posesión del carnet de conducir automóvil, ya sea con coche propio o de empresa.
- En síntesis y de manera genérica, en este perfil se busca un candidato con una alta formación técnica relacionados con los productos a vender, que sea un buen comunicador, responsable, con capacidad de trabajo orientado al cliente y al logro de objetivos, con iniciativa y dinamismo, con capacidad de planificación y organización, proactivo y negociador.
- Capacidad de análisis, aptitud positiva, competitivo, afán de superación, comprometido con la empresa y sobre todo con vocación comercial.

PRINCIPALES INDICADORES LABORALES

En este apartado se analiza, mediante una serie de indicadores y datos procedentes en su mayoría de fuentes registrales, el comportamiento y dinámica laboral del Grupo ocupacional en estudio. Además, se puede consultar en la página web del [Observatorio de las Ocupaciones](#) del Servicio Público de Empleo Estatal información mensual actualizada del mercado de trabajo por ocupación.



Fuente: Sistema de Información de los Servicios Públicos de Empleo (SISPE). Paro registrado a 31 de diciembre y contratación del total del año.

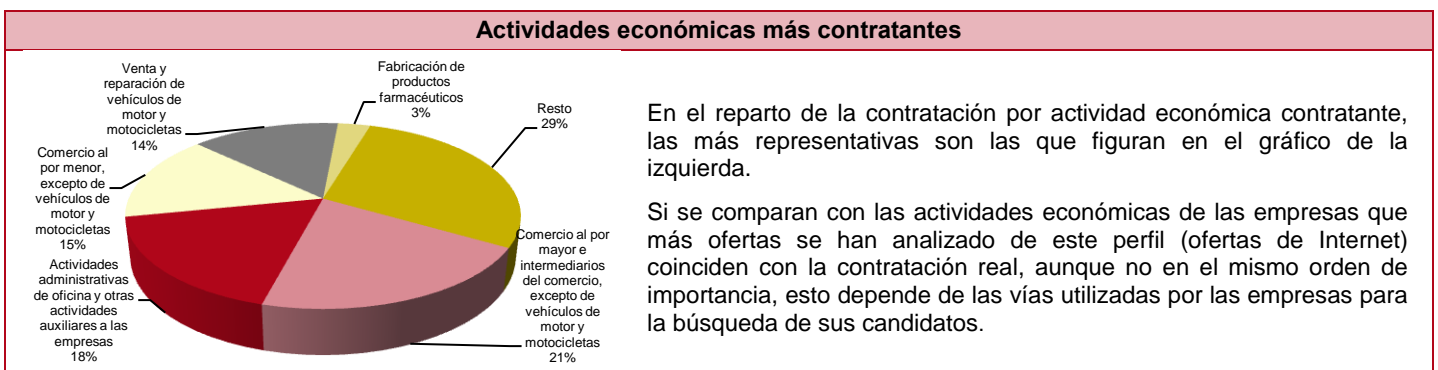
Los gráficos anteriores muestran para el total nacional: el primero, la evolución del número de personas clasificadas como paradas que solicitan empleo en esta ocupación (cada una de ellas puede solicitar hasta seis ocupaciones distintas) y el segundo, el acumulado anual de contratos en dicha ocupación. Como consecuencia de la implantación de la Clasificación Nacional de Ocupaciones en 2011, la comparación con datos anteriores a esta fecha ha de tomarse con precaución, sobre todo en contratación donde no se han podido enlazar los datos.

Se observa un incremento progresivo en el número de solicitantes parados desde 2006 hasta 2012, tendencia que cambia en los últimos tres años con un descenso continuado. Este descenso, de los últimos años, se acompaña a su vez con un incremento de la contratación. En 2015, dicha ocupación presenta un índice de rotación, número de contratos por persona y año, de 1,20, inferior a la media del total de ocupaciones, 2,75, y una mayor tasa de estabilidad, el 20,69%, frente al 8,12% del total de ocupaciones.

Perfil de la persona parada	
Al cierre de diciembre de 2015 había 38.551 personas inscritas, lo que supone un descenso del 11,05% respecto al mismo mes del año anterior.	
Hombres:	64,73%
Mujeres:	35,27%
Menores de 30 años:	5,08%
Mayores de 45 años:	62,18%
Parados de larga duración:	48,26%
Personas con discapacidad:	2,51%
Extranjeros:	4,98%
Primer empleo:	2,28%
Beneficiarios prestación:	57,42%

Perfil de la persona contratada	
A lo largo de 2015 se registraron 16.287 contratos, lo que representa un crecimiento del 10,47% si lo comparamos con el año anterior.	
Hombres:	50,10%
Mujeres:	49,90%
Menores de 30 años:	54,41%
Mayores de 45 años:	11,07%
Parados de larga duración:	3,97%
Personas con discapacidad:	0,69%
Extranjeros:	4,80%
Indefinidos:	20,69%
Temporales:	79,31%

Fuente: Sistema de Información de los Servicios Públicos de Empleo (SISPE). Paro registrado a 31 de diciembre 2015 y contratación del total del año 2015.



En el reparto de la contratación por actividad económica contratante, las más representativas son las que figuran en el gráfico de la izquierda.

Si se comparan con las actividades económicas de las empresas que más ofertas se han analizado de este perfil (ofertas de Internet) coinciden con la contratación real, aunque no en el mismo orden de importancia, esto depende de las vías utilizadas por las empresas para la búsqueda de sus candidatos.

Fuente: Sistema de Información de los Servicios Públicos de Empleo (SISPE). Total año 2015.

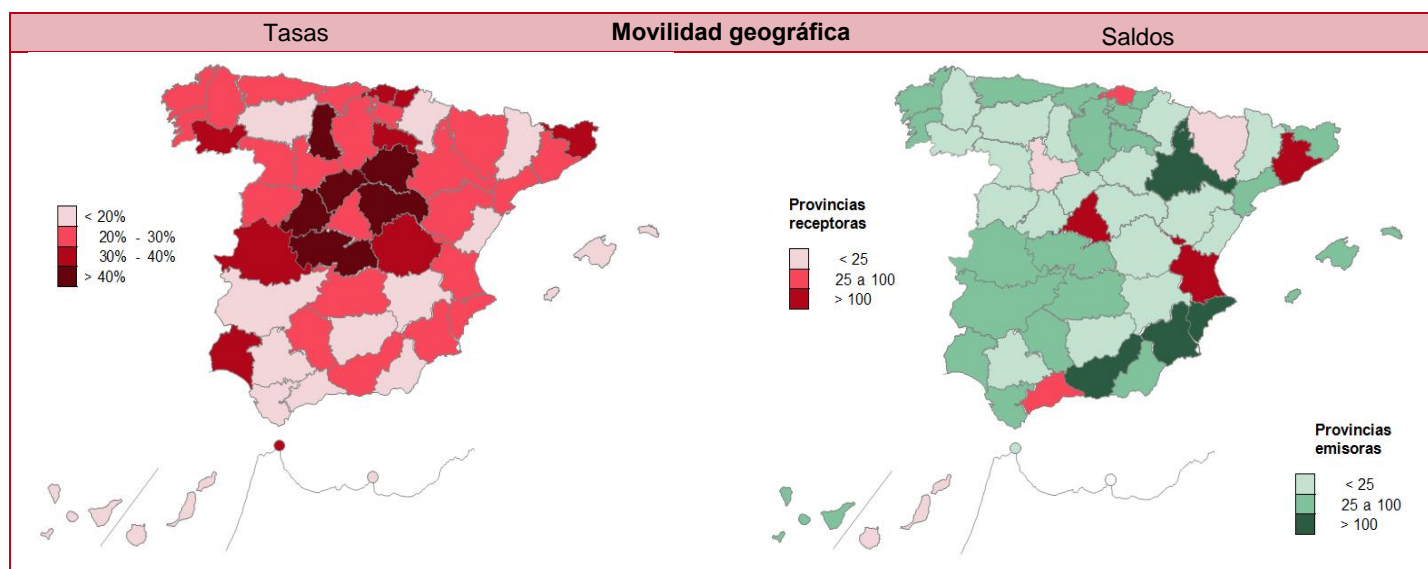
Distribución geográfica de la contratación y del paro registrado									
Geografía	Contratación		Paro registrado		Geografía	Contratación		Paro registrado	
	Total	% Variac.	Total	% Variac.		Total	% Variac.	Total	% Variac.
España	16.287	10,47	38.551	-11,05	C. Valenciana	1.715	-3,43	4.315	-11,67
Andalucía	3.117	19,61	8.463	-9,07	Extremadura	285	46,15	798	-15,20
Aragón	232	-30,33	617	-21,60	Galicia	512	1,39	2.555	-15,29
Asturias, P. de	198	0,00	1.273	-7,15	Madrid, C. de	3.814	26,75	4.373	-12,56
Balears, Illes	713	92,18	759	-12,76	Murcia, R. de	403	6,90	1.385	-11,61
Canarias	527	0,96	5.742	-4,82	Navarra, C.F.de	164	-5,20	220	-19,41
Cantabria	84	3,70	569	3,08	País Vasco	698	-14,04	930	-12,68
Castilla y León	709	43,81	1.559	-13,05	Rioja, La	43	-18,87	67	-30,93
Castilla-La Mancha	324	9,83	1.107	-14,98	Ceuta	2	0,00	28	-9,68
Cataluña	2.737	-6,81	3.775	-15,02	Melilla	8	700,00	16	128,57

Fuente: Sistema de Información de los Servicios Públicos de Empleo (SISPE). 2015.

Nota: Los contratos se refieren al acumulado a lo largo de 2015 y su variación es con respecto a 2014. El paro registrado se refiere a 31 de diciembre de 2015 y su variación es con respecto a 31 de diciembre de 2014. En el total de contratos están incluidos 2 que figuran en zona extranjera.

La variación anual en la contratación de esta ocupación se refleja de forma desigual en las distintas comunidades autónomas, grandes incrementos en Illes Balears, Extremadura, Castilla y León y Madrid e importantes descensos en Aragón, País Vasco y La Rioja.

Por el contrario, el paro registrado presenta un comportamiento más homogéneo, a excepción de Cantabria y Melilla, todas las comunidades autónomas registran variaciones negativas en el último año.



Fuente: Sistema de Información de los Servicios Públicos de Empleo (SISPE). 2015.

La movilidad geográfica se produce cuando no existe coincidencia entre la provincia del domicilio de la persona contratada y la del centro de trabajo en el que desarrolla su actividad. La tasa de movilidad pone de manifiesto el porcentaje de contratación que se mueve entre provincias, bien sea de entrada o salida con respecto al conjunto de los contratos, mientras que los saldos, mapa de la derecha, nos presenta, en valores absolutos, las provincias emisoras o saldos negativos (personas de esa provincia que han realizado contratos en otras provincias) y receptoras o saldos positivos (provincias en las que se realizan contratos a trabajadores de fuera de su provincia). Como se puede observar en los mapas se trata de un perfil ocupacional con una importante tasa media de movilidad del 24%. Dado que Madrid concentra el mayor número de contratos de esta ocupación y el mayor saldo positivo, son las provincias limítrofes con Madrid las que presentan mayores tasas de movilidad.

Otros datos de interés:

El 51% de los contratos realizados a los profesionales de esta ocupación son por Obra o servicio o Eventuales circunstancias de la producción y un 24% son contratos de Formación. El 70% de los contratos son a jornada completa, el 54% a menores de 30 años y el 14% se hacen a través de empresas de trabajo temporal. Respecto a los demandantes parados de esta ocupación un alto porcentaje procede de las actividades del comercio, cerca de la mitad son parados de larga duración y con alta disponibilidad para el autoempleo.

GRUPOS OCUPACIONALES, PRINCIPALES FUNCIONES Y ASPECTOS FORMATIVOS

En este apartado se relacionan, a título informativo, los grupos ocupacionales analizados para determinar este perfil de la oferta. Se ha de tener en cuenta que el grupo profesional que se ha estudiado es el que aparece ofertado en los portales de empleo consultados, que es el que circula en el mercado y que no siempre coincide con las denominaciones de la Clasificación Nacional de Ocupaciones (CNO-11).

También se transcriben las funciones que desempeñan estos profesionales, recogidas igualmente en la citada clasificación nacional. Por último, se hacen referencias a aspectos formativos tales como el número de personas que han finalizado estudios en los últimos años, tanto universitarios como de Formación profesional, certificados de profesionalidad, etc.

Grupos y ocupaciones que comprende**2640 Profesionales de ventas técnicas y médicas (excepto las TIC):**

- 26401010 Organizadores de puntos de venta en autoservicios.
- 26401029 Técnicos de servicios postventa.
- 26401038 Vendedores técnicos de vehículos automóviles.
- 26401047 Vendedores técnicos, en general.
- 26401056 Visitadores médicos.

Funciones que desempeñan

Los profesionales de ventas técnicas y médicas (excluyendo las TIC) representan a las empresas vendiendo distintos bienes y servicios industriales, médicos y farmacéuticos a establecimientos industriales, empresas, profesionales y otros establecimientos.

Entre sus tareas se incluyen: compilar listas de posibles clientes; conocer los bienes y servicios de la competencia y las condiciones de mercado; visitar a los clientes para establecer oportunidades de venta y actuar en consecuencia; valorar las necesidades y recursos de los clientes y recomendarles los bienes y servicios apropiados; contribuir al diseño de los bienes o servicios cuando deban ajustarse a las necesidades de los clientes; preparar informes y propuestas como elementos de la presentación de ventas para demostrar los beneficios del uso de los bienes o servicios; presupuestar el coste de la instalación y mantenimiento de los equipos o servicios; supervisar los cambios en las necesidades de los clientes y en las actividades de la competencia e informar sobre ello a la dirección de ventas; cotizar y negociar precios y condiciones de venta, y preparar y gestionar contratos de venta; organizar la entrega de los bienes, la instalación de los equipos y la prestación de los servicios; informar a la dirección de ventas sobre las ventas (hechas y posibles a realizar) de los bienes y servicios; consultar a los clientes después de la venta para garantizar su satisfacción, resolver los posibles problemas y prestar apoyo.

Aspectos formativos

De las ofertas de empleo analizadas de esta ocupación cerca de una tercera parte van dirigidas a visitadores médicos a los que mayoritariamente se les requiere titulaciones universitarias relacionadas con ciencias de la salud. Respecto a las ofertas dirigidas a vendedores técnicos, ya sean de vehículos automóviles o de ventas técnicas en general, suelen ir dirigidas a personas con una Formación profesional relacionadas principalmente con las familias profesionales de: Comercio y marketing, Electricidad y electrónica y Transporte y mantenimiento de vehículos. En la tabla siguiente se relacionan el número de personas que finalizaron alguno de estos estudios durante los últimos años, tanto procedentes de centros públicos como privados.

Nº de egresados por curso académico			
Formación	2011-12	2012-13	2013-14
Titulaciones universitarias relacionadas con la salud (Medicina, Farmacia, Veterinaria, Biología y bioquímica y Química)	13.414	15.284	16.534
FP GM Comercio y Actividades comerciales	4.232	4.478	4.736
FP GM Electromecánica de vehículos automóviles	5.439	4.803	5.327
FP GS Gestión de ventas y espacios comerciales	3.063	3.300	3.624
FP GS Automoción	2.572	2.496	2.996

Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.

Además existen diversos cursos de Certificados de Profesionalidad relacionados con este perfil, principalmente en las familias profesionales de [Comercio y marketing](#), [Electricidad y electrónica](#) y [Transporte y mantenimiento de vehículos](#).

Para consultar y ampliar contenidos sobre Formación profesional y Certificación de la profesionalidad se puede consultar los siguientes enlaces: todofp.es y [certificados de profesionalidad](#).

Para interesados en ofertas en el ámbito europeo es de interés la [Red Eures](#)