DIRECTORES COMERCIALES, EN GENERAL

1. MISIÓN Y FUNCIONES

MISIÓN Los directores comerciales son responsables de la generación de ingresos para el área comercial de la empresa. Llevan a cabo diversas tareas comerciales, como establecer objetivos, supervisar el desarrollo de productos, planificar y desarrollar campañas de venta, administrar agentes comerciales y determinar los precios de los productos.

FUNCIONES

- Establecer estrategias y objetivos de venta.
- Supervisar el desarrollo de productos o servicios, contribuyendo a la incorporación de nuevos productos o servicios.
- Planificar y organizar programas de venta y comercialización basados en el estado de las ventas y la evaluación del mercado.
- Fijar las listas de precios, los porcentajes de descuento y los plazos de entrega, los presupuestos para campañas de promoción de ventas, los métodos de venta, y los incentivos y campañas especiales.
- Establecer y dirigir los procedimientos operativos y administrativos relativos a las actividades de ventas y comercialización.
- Dirigir y gestionar el personal de ventas y comercialización.

2. COMPETENCIAS

COMPETENCIAS Y CONOCIMIENTOS TÉCNICO PROFESIONALES

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS ESENCIALES

TRANSECTORIAL

- Alinear todos los esfuerzos encaminados al desarrollo de la empresa
- Crear una red profesional
- Elaborar estrategias de comercialización
- Establecer relaciones comerciales
- Gestionar los contratos
- Incorporar productos nuevos en la cadena de fabricación
- Utilizar la analítica con fines comerciales

ESPECÍFICAS DEL SECTOR

- Gestionar los canales de ventas

ESPECÍFICAS DE LA OCUPACIÓN

- Gestionar equipos de ventas

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS OPTATIVAS

TRANSECTORIAL

- Analizar las tendencias en los hábitos de consumo
- Capacitar a empleados
- Contratar personal
- Cumplir los objetivos de ventas
- Gestionar los procesos de licitación
- Gestionar los recursos humanos
- Organizar reuniones
- Preparar métodos del precio de coste incrementado
- Realizar estudios de mercado
- Utilizar modelos comerciales teóricos

ESPECÍFICAS DEL SECTOR

- Comunicarse con el departamento de atención al cliente
- Realizar un discurso de venta

CONOCIMIENTOS ESENCIALES

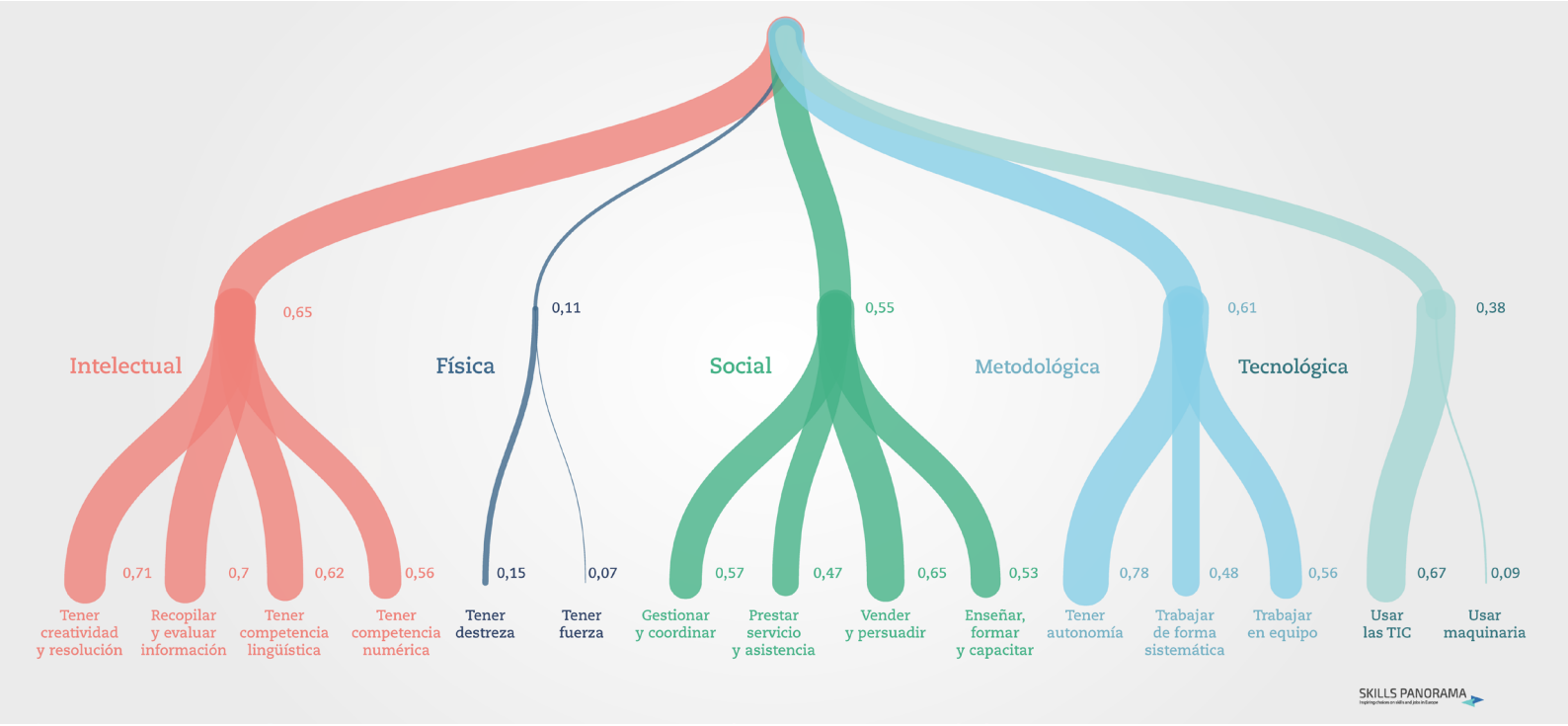
- Derecho mercantil
- Comprensión del producto
- Gestión de la relación con los clientes
- Gestión de proyectos
- Gestión de riesgos

CONOCIMIENTOS OPTATIVOS

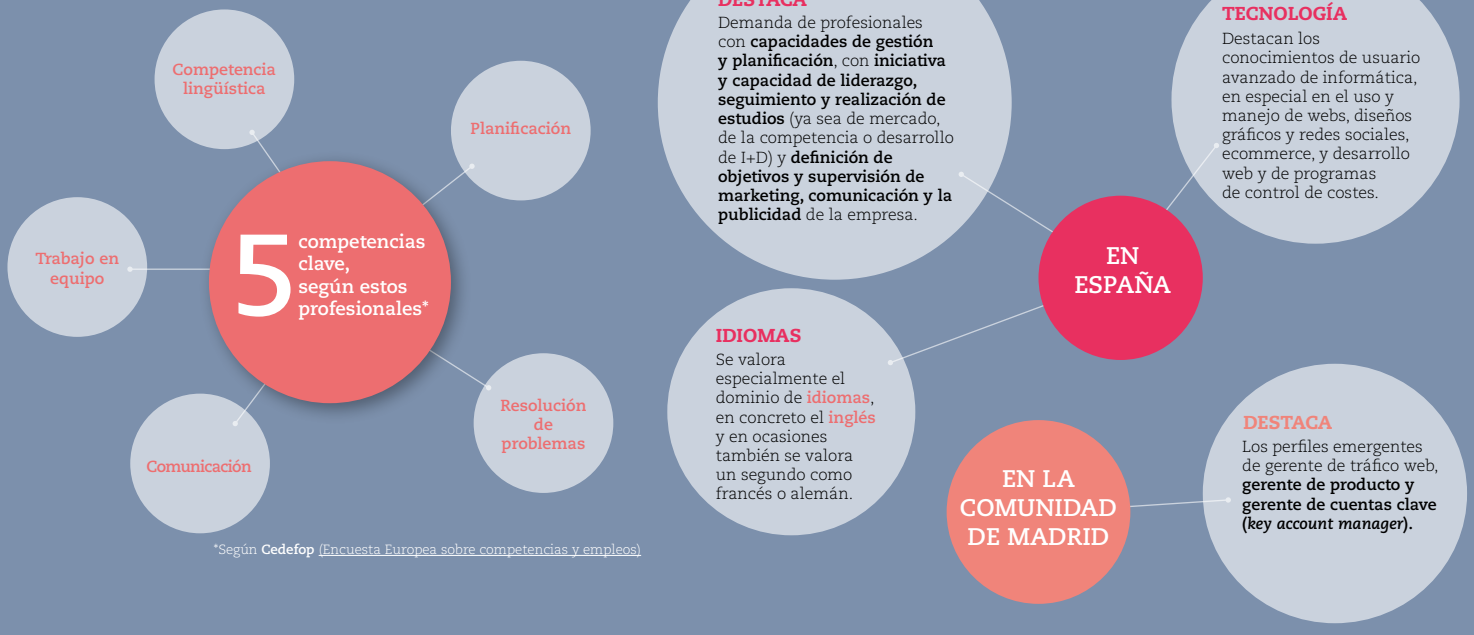
- Estrategia de precios
- Precio del mercado
- Servicio al cliente
- Sistemas de comercio electrónico

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

Eurofound indica en una escala de 0-1 la importancia de las competencias transversales para el grupo ocupacional de "**directores y gerentes de empresa**".
Destacan las competencias **metodológicas e intelectuales**.
Las competencias más importantes son: **tener autonomía, tener creatividad y resolución, recopilar y evaluar información, usar las TICs, vender y persuadir y tener competencia lingüística**.



COMPETENCIAS CLAVE



3. FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL

CUALIFICACIÓN

FORMACIÓN PARA EL EMPLEO

FORMACIÓN PROFESIONAL REGLADA

FORMACIÓN UNIVERSITARIA

Licenciatura/Grado en Administración y Dirección de empresas
Grado en Comercio / Marketing / Publicidad

OTRA FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Como formación complementaria requerida es muy común que se pida:

- Estudios en Marketing y temas comerciales
- Licenciaturas en Publicidad, Periodismo y Comunicación audiovisual
- Profesionales del área tecnológica: Business intelligence, Análisis, Reporting, Cuadros de Mando y Data management

PROFESIÓN REGULADA: NO

REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DE FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL

FORMACIÓN

Se requiere como mínimo una titulación universitaria.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

La experiencia requerida suele ser entre 3 y 5 años en comercio y marketing.

Se suele requerir experiencia en el sector.

4. CONDICIONES DE TRABAJO

RELACIÓN LABORAL	Predomina la contratación indefinida.
JORNADA LABORAL	Predomina la jornada completa, solicitándose disponibilidad horaria y flexibilidad.
RETRIBUCIÓN	A partir de 30.000€ en PYMES, 50.000 en empresas de mayor tamaño. Es muy diversa, dependiendo de la experiencia, del tamaño y facturación de la empresa y del sector. Una parte de la retribución suele ser variable. Según la Encuesta de estructura salarial 2014, el salario medio del grupo ocupacional 12 (Directores de departamentos administrativos y comerciales) en el Estado Español es 52.900 euros, oscilando entre 26.100 euros (percentil 10) y 79.300 (percentil 90).
UBICACIÓN ORGANIZATIVA Y PROMOCIÓN	Este profesional se ubica en el departamento de marketing como director. Colabora con otros directores de departamento y reporta al director general. En pequeñas empresas, las funciones de comercialización y marketing suelen ir unidas. La vía de promoción más común está vinculada con el incremento del volumen de ventas y la ampliación del área comercial de la empresa. Puede acceder a posiciones más elevadas de CFO (Chief Financial Officer).

5. CONTEXTO

INFORMACIÓN SECTORIAL

AMPLIA TRANSVERSALIDAD
Participa en todos los sectores productivos y en todo tipo de empresas en el ámbito del comercio y marketing.

ECONOMÍA DIGITAL
Adaptación de las estrategias comerciales a las nuevas demandas.

PROCESAMIENTO DE DATOS
Aportados por los clientes que interactúan en la red
Se hace necesario el uso de la tecnología y la minería de datos.

DIRECTORES COMERCIALES, EN GENERAL
Sector profesional: Administración y oficinas

NUEVAS EMPRESAS ESPECIALIZADAS E IMPORTANTES OPORTUNIDADES DE EMPLEO
Debido a los nuevos formatos de consumo: contenidos vinculados a la marca, omni-canalidad, marketing en dispositivos móviles y comportamiento del consumidor.

REDES SOCIALES Y POSICIONAMIENTO WEB
Principales herramientas para marketing digital
Expertos en SEO y SEM muy demandados.

El ámbito de comercio y marketing tiene un gran peso en la estructura empresarial de la Comunidad de Madrid:

EMPRESAS 40,2%

- 20,1% Comercio
- 20,1% Servicios profesionales, administrativos y auxiliares
- +82% Son empresas pequeñas (2-9 trabajadores) Cerca del 40% lleva más de 20 años de funcionamiento y alrededor del 25% entre 11 y 20 años.
- 12,3% **En servicios profesionales, administrativos.**
- 10,8% **En comercio trabaja a escala internacional.**

EMPLEO 46,5%

- 34,8% En servicios profesionales, administrativos y auxiliares
- 11,7% En comercio

El **grupo ocupacional 1** (Directores y gerentes) representa el 15,3% del empleo en el comercio y menos del 5% en el sector de servicios profesionales, administrativos y auxiliares.

MERCADO DE TRABAJO

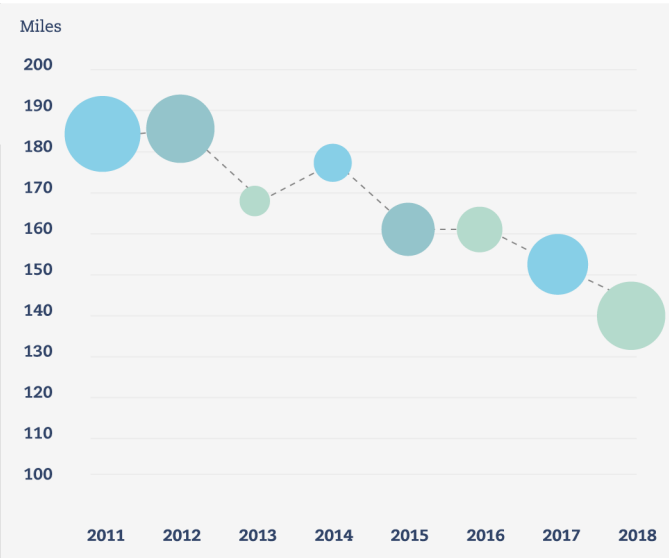
El **grupo ocupacional 1** (Directores y gerentes) cuenta con **144.800 trabajadores** en la Comunidad de Madrid en 2018 (EPA). El 40% son mujeres. La ocupación en este grupo sigue una **tendencia negativa desde 2014**

En 2018 **144.800** personas trabajadoras · **40% mujeres**

La **ocupación 1221** (Directores comerciales y de ventas) representa el 0,9% de los trabajadores de la Comunidad de Madrid en 2017 (Encuesta de Estructura Empresarial 2017). Ha ganado peso desde 2015, cuando abarcaba el 0,7%.

El perfil de la persona contratada es hombre entre 30 y 54 años con estudios universitarios. Una persona de cada diez tiene nacionalidad extranjera.

Los datos actualizados sobre demandantes de empleo, paro y contratación se pueden consultar aquí.



Fuente: EPA | Instituto de Estadística, Comunidad de Madrid

PERSPECTIVAS DE FUTURO

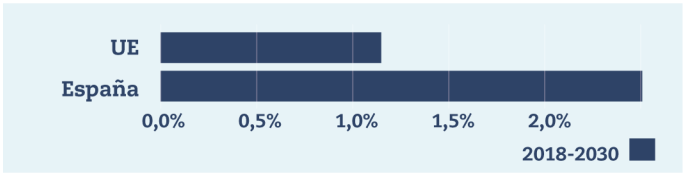
A medio plazo las tendencias de futuro del sector son:

En términos de **ocupación**, las tendencias más relevantes para el desarrollo de las funciones y competencias de este profesional son la apuesta por el aprovechamiento de Big Data (que va acompañado de **mayores necesidades de análisis y gestión de datos** para conocer los hábitos de clientes), y la potenciación del marketing y comunicación digital (que conlleva un **mayor conocimiento en posicionamiento web y uso de redes sociales**).

PERSPECTIVAS DE EMPLEO DE LA OCUPACIÓN

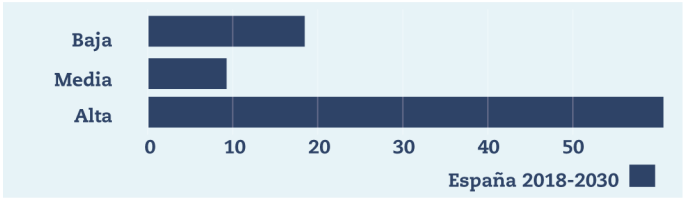
Cedefop realiza proyecciones cuantitativas de las tendencias futuras del empleo hasta 2030.

La proyección del grupo ocupacional **"directores y gerentes administrativos y comerciales"** muestra un incremento de empleo del 2,4%, claramente mayor al de la Unión Europea (en torno al 1,1%).
Se prevé una **creación de alrededor de 80.000 empleos.** La creación de empleo beneficiará a personas con nivel de cualificación alto.



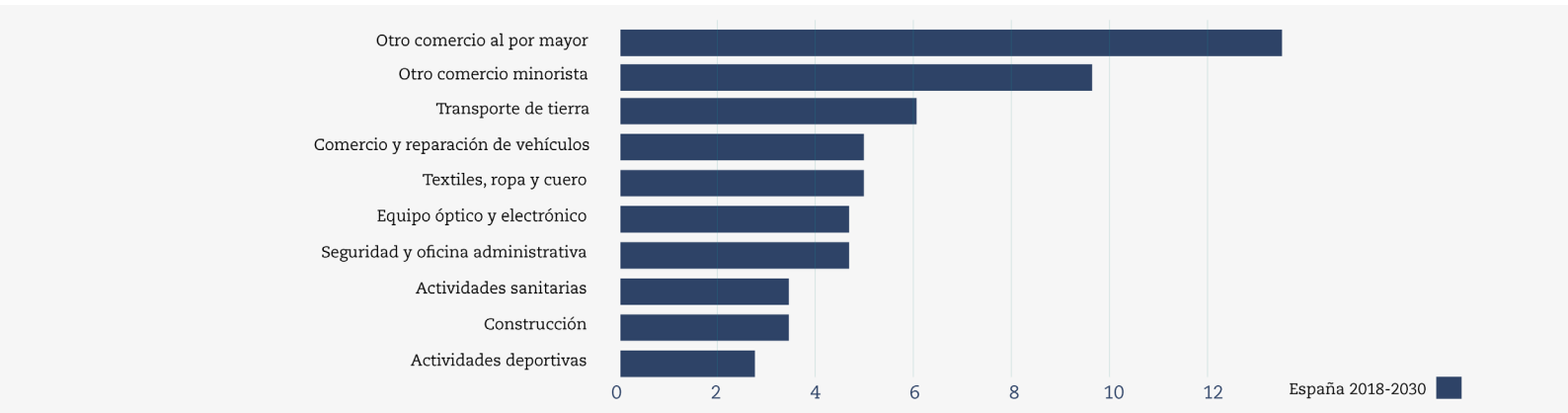
Fuente: Cedefop. Crecimiento del empleo (%)
Ocupación: Directores y gerentes administrativos y comerciales. Período: 2018 - 2030

Además, se estima que en este período se **reemplazarán 140.000 trabajadores** por jubilación u otros motivos.



Fuente: Cedefop. Crecimiento del empleo (miles) por nivel de cualificación.
Ocupación: Directores y gerentes administrativos y comerciales. Período: 2018 - 2030

Los sectores donde se prevé un mayor crecimiento del empleo (en números absolutos) serán el **comercio al por mayor y al por menor**, entre otros.



Fuente: Cedefop. Los 10 sectores con mayor crecimiento del empleo en números absolutos (miles) en España. Ocupación: Directores y gerentes administrativos y comerciales. Período: 2018 - 2030

TENDENCIAS DE CAMBIO EN LAS COMPETENCIAS DE LA OCUPACIÓN

Se prevé que los directores comerciales experimenten **cambios relevantes en las competencias** requeridas en los próximos años.

Los avances tecnológicos cambiaran los perfiles de cualificación de estos directivos, especialmente debido al importante papel en la recogida, análisis y uso de datos ("Big Data") en sus organizaciones. En este sentido, los perfiles van adquiriendo **funciones más analíticas**, ya no será suficiente con tener empatía y ser relacional, además ha de ser capaz de analizar los datos del cliente para aportar soluciones atractivas a su negocio. Por lo que se precisará entender un conjunto de nuevas tecnologías, elegir las que mejor se adapten a sus necesidades y desplegarlas dentro de contextos organizacionales y/o departamentales específicos.

La creciente globalización del comercio en un entorno empresarial en constante cambio pone de relieve la necesidad de competencias tales como **la capacidad de anticipar e implementar el cambio, la agilidad y los conocimientos de idiomas**. La exposición a los mercados extranjeros también requiere un profundo **conocimiento y cumplimiento de las regulaciones** extranjeras, así como un conocimiento de los consumidores extranjeros.

El crecimiento del marketing digital ha creado nuevas demandas de habilidades en áreas como la **optimización de los medios sociales, el análisis y el retorno de la inversión, y la gestión de clientes en los mercados internacionales**.

6. IDENTIFICACIÓN DE LA OCUPACIÓN

OCUPACIÓN	CÓDIGO SISPE
Directores comerciales, en general	12211014
SECTOR	**FAMILIA PROFESIONAL**
Administración y oficinas	Comercio y marketing

CNAE

Está presente en todos los sectores productivos

OCUPACIONES SISPE AFINES

12211023 Directores de departamento de comercialización y ventas, en general

12211032 Directores de departamento de marketing

12211041 Directores de departamento de telemarketing

OTRAS OCUPACIONES AFINES

CNO-11	CIUO-08
1221 Directores comerciales y de ventas	1221 Directores de ventas y comercialización

OCUPACIONES ESCO AFINES

Correspondencia exacta	Director/a comercial

La información contenida en esta ficha ha sido elaborada con anterioridad a la crisis de la COVID-19.