

Rynek Pracy Specjalistów w III kw. 2018

Handlowcy w centrum uwagi

Raport Pracuj.pl

W III kwartale 2018 firmy zamieściły na Pracuj.pl aż 148 172 ofert pracy – o 10,6% więcej niż przed rokiem. W rankingu najczęściej poszukiwanych specjalizacji tradycyjnie królują specjaliści ds. handlu i sprzedaży. Co jednak ciekawe, ich dominacja lekko osłabła w porównaniu do poprzednich kwartałów. W nowej sekcji raportu Rynek Pracy Specjalistów - „W centrum uwagi” - przyjrzelśmy się bliżej sytuacji tej grupy zawodowej. Wzięliśmy także pod lupę zarobki w handlu i sprzedaży. Przedstawiony obraz rynku pracy skomentowali Rafał Nachyna, Dyrektor Zarządzający Pracuj.pl oraz Rafał Budziński, Talent Manager w IKEA Retail.

III kwartał - najważniejsze informacje:

- › Liczba ofert na Pracuj.pl w QIII 2018: **148 172. Wzrost o 10,6%**
- › **Wzrosty popytu** na techników i pracowników fizycznych
- › Handlowcy, obsługa klienta i IT **na czele poszukiwanych specjalizacji**
- › **Lekki spadek** udziału ofert dla handlowców i sprzedawców na Pracuj.pl
- › **Wzrost zapotrzebowania** na kadry handlu B2C

Źródło: dane serwisu Pracuj.pl

Oferty pracy w III kwartale 2018

W III kwartale 2018 roku na Pracuj.pl opublikowano 148 172 ofert pracy. Pracodawcy zamieścili więc aż o 10,6% ogłoszeń więcej niż w tym samym okresie przed rokiem. Duże ożywienie aktywności firm przyniósł wrzesień, w którym na Pracuj.pl pojawiło się aż o 12% więcej ofert pracy, niż miesiąc wcześniej.

148 172

ofert pracy na Pracuj.pl w Q3 2018

+10,6%

więcej ogłoszeń w Q3 2018
w stosunku do Q3 2017

Najczęściej poszukiwane specjalizacje

W rankingu najczęściej poszukiwanych specjalizacji rządzą sprzedawcy/handlowcy. Niemal co trzecie ogłoszenie na Pracuj.pl w III kwartale 2018 dotyczyło specjalistów w tej dziedzinie (29,5%). Jednocześnie jednak ich dominacja lekko osłabła w stosunku do analogicznego okresu przed rokiem czy II kwartału 2018. Więcej o tej grupie piszemy w sekcji „[W centrum uwagi](#)”.

Drugą najchętniej poszukiwaną specjalizacją na Pracuj.pl są eksperci ds. obsługi klienta (22,3% wszystkich ofert). Liczba tych ogłoszeń była wyższa niż rok temu aż o 10,5%. Niezmienną popularnością cieszą się oferty pracy dla specjalistów ds. IT (14,2%). Oprócz tradycyjnych ogłoszeń rosnącą niszę wśród specjalistów od nowych technologii stanowią oferty związane z automatyzacją pracy (więcej na ten temat w materiale „Czy w pracy zastąpią nas maszyny”).

Specjaliści najczęściej poszukiwani w III kw. 2018:

Specjaliści ds. handlu i sprzedaży

29,5%

Specjaliści ds. obsługa klienta

22,3%

Specjaliści ds. IT

14,2%

Specjaliści ds. finansów

12,8%

Inżynierowie

12,6%

Największe wzrosty zapotrzebowania

Analizy Pracuj.pl wykazały wyraźne ożywienie pracodawców w zakresie rekrutacji fachowców i ekspertów o specjalizacjach technicznych. W III kwartale 2018 firmy zamieściły na portalu o blisko **63% więcej ofert dla budowlańców** niż w tym samym okresie przed rokiem. Zdecydowanie wzrósł popyt na pracowników produkcji (40%). Firmy niezmiennie zwiększają także zainteresowanie inżynierami i logistykami (23 i 21% wzrostu).

Największe wzrosty zapotrzebowania w III kwartale 2018 na specjalistów z zakresu:

Budownictwa

62,8%

Produkcji

39,8%

Inżynierii

23,2%

Logistyki

21,2%

Pracownicy fizyczni ogółem

101%

Źródło: dane serwisu Pracuj.pl

Największe wzrosty zapotrzebowania

Uwagę przyciąga silny wzrost liczby ofert na Pracuj.pl dotyczących **pracowników fizycznych** – w III kwartale 2018 było ich aż dwukrotnie więcej niż w tym samym okresie rok wcześniej. To obszar, w którym silnie widać efekt niedoboru kadr. Pracodawcy coraz intensywniej poszukują pracowników fizycznych gotowych do podjęcia pracy i posiadających odpowiednie kwalifikacje czy uprawnienia. Zmiany na rynku potwierdzają dane z październikowego raportu „Na tropie dobrej pracy. Czego szukają pracownicy fizyczni?”. Ta grupa pracowników wykazuje się coraz większą świadomością swojej rosnącej roli na rynku pracy. Ponad połowa z nich jest pewna, że szybko znajdą nowe miejsce pracy, tyle samo – że w ich branży brakuje pracowników. To potwierdzenie tendencji obserwowanych na Pracuj.pl od początku 2018 roku. W związku z tymi trendami, serwis wdrożył pod koniec III kwartału 2018 szerszy wachlarz rozwiązań na Pracuj.pl, dedykowanych dla tej grupy specjalistów i firm zainteresowanych ich zatrudnieniem – m.in. możliwość szybkiego aplikowania bez CV.

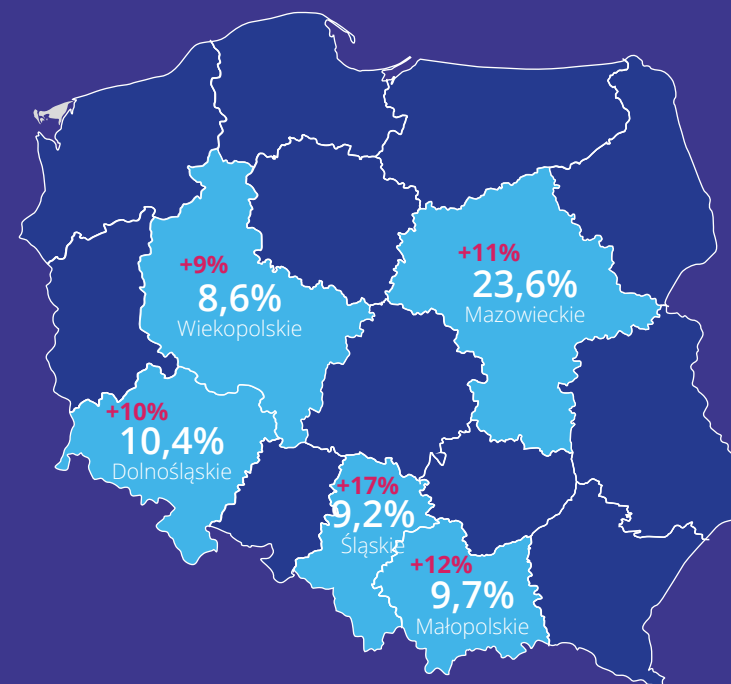


Regiony: gdzie szuka się pracowników

Liderem pod względem liczby ofert pozostaje województwo mazowieckie. Pochodziło z niego niemal co czwarte ogłoszenie o pracę. Ten region pozostaje zagłębiem zawodowym dla wielu grup specjalistów. Zapotrzebowanie na kadry i rywalizacja o pracowników sprawia także, że województwo to przoduje w zestawieniach lokalizacji, w których zarabia się najlepiej (sprawdź raport „Zarobki w Polsce”).

Poza woj. mazowieckim stawka regionów jest bardziej wyrównana – dwucyfrowy udział we wszystkich ofertach w kraju osiąga jeszcze tylko województwo dolnośląskie (10,4%). Podium uzupełnia woj. małopolskie (9,7%), za którym znalazły się śląskie i wielkopolskie.

Województwa z największą liczbą ofert pracy



● Rok do roku

Źródło: dane serwisu Pracuj.pl

Rafał Nachyna

Dyrektor Zarządzający Pracuj.pl



Trzeci kwartał 2018 roku na rynku pracy był ciekawy przynajmniej z kilku względów. Zaobserwowaliśmy znaczny wzrost znaczenia specjalizacji technicznych w rekrutacjach oraz liczby ofert dla pracowników fizycznych. Istotnie wzrosło zainteresowanie na Pracuj.pl budowlańcami i pracownikami produkcji. Tą tendencję odnotowujemy konsekwentnie od początku 2018 roku.

Nie maleje także zainteresowanie innymi specjalistami, czego potwierdzeniem jest ponad 10-procentowy wzrost ogólnej liczby ofert w III kwartale rok do roku. Na czele najczęściej poszukiwanych pracowników wciąż znajdują się sprzedawcy, specjaliści od obsługi klienta, informatycy i finansiści czy księgowi.

Według Ministerstwa Pracy bezrobocie w Polsce we wrześniu wyniosło 5,8%. W kontekście tych i innych danych rządowych czy statystyk Pracuj.pl trudno nie patrzeć na rynek pracy z optymizmem. Warto jednak dokładniej przyglądać się konkretnym branżom – bo często w szczegółach tkwią najciekawsze zmiany rynkowe. Pogłębioną analizę wybranych trendów znaleźć można w sekcji naszego raportu „W centrum uwagi” – skupiliśmy się w niej na danych Pracuj.pl o rekrutacji w handlu/sprzedaży. To od dawna najbardziej popularna grupa kandydatów, choć w ostatnich kwartałach traci ona nieco udziały w ogólnej puli ogłoszeń na Pracuj.pl. Mimo spadków w całej kategorii, od początku 2018 roku rośnie natomiast liczba ofert dla pracowników B2C – handlu detalicznego.

W centrum uwagi

Handlowcy i sprzedawcy

W centrum uwagi: Handlowcy i sprzedawcy

W pierwszej edycji nowej sekcji raportu Rynek Pracy Specjalistów - „W centrum uwagi” - przyglądamy się handlowcom i sprzedawcom. To grupa, która od dawna stanowiła kluczowy obszar rekrutacji na polskim rynku pracy – zdecydowanie dominując nad innymi pod względem liczby ofert pracy. W zależności od specjalizacji, branży czy doświadczenia – sprzedaż daje przestrzeń do rozwoju zarówno dla osób na początku kariery zawodowej, jak i doświadczonych ekspertów posiadających dużą wiedzę w wybranym obszarze.

Od początku 2018 roku w tym obszarze zaszło kilka ciekawych zmian, którym warto się przyjrzeć.



Zapotrzebowanie na handlowców 2018

Dane zebrane przez Pracuj.pl pokazują, że branża w niewielkim – ale dostrzegalnym - stopniu odczuwa konsekwencje zmian obserwowanych w ostatnich kwartałach. Nadal postępuje konsolidacja rynku - rośnie znaczenie dużych sieci handlowych. Według danych międzynarodowego ośrodka analitycznego Bisnode, między styczniem a czerwcem tego roku w Polsce zlikwidowano 8800 sklepów – głównie małych punktów usługowych. Na rynku działa jednak nadal około 260 000 sklepów.

Dane te mają przełożenie na liczbę ofert dla specjalistów od handlu i sprzedaży, którzy mimo wszystko wciąż są najbardziej pożądaną grupą pracowników. W I kwartale 2018 roku stanowili oni 34% wszystkich kandydatów poszukiwanych na Pracuj.pl, a już w III kwartale – 29,5%. W I kwartale 2018 roku popyt na specjalistów od sprzedaży i handlu był zbliżony do odnotowanego rok wcześniej. W drugim i trzecim kwartale liczba ofert była już jednak niższa o około 4-5% niż w analogicznym okresie 2017 roku.

Specjaliści ds. sprzedaży i handlu w 2018

Udział we wszystkich ofertach pracy

I kwartał **34%**

II Kwartał **31%**

III Kwartał **29,5**

Liczba ogłoszeń dla handlowców i sprzedawców w kwartale

I kwartał **49 230**

II Kwartał **44 914**

III Kwartał **43 763**

Handel B2C nie zwalnia tempa

Mimo lekkiego spowolnienia dynamiki rekrutacji w całym segmencie handel/sprzedaż, tempa poszukiwania kadr nie zwalniają pracodawcy z sektora sprzedaży detalicznej – handlu B2C. Między lipcem a wrześniem pochodziło z niego co dziesiąte ogłoszenie na Pracuj.pl.

Wzrost liczby ofert w tej kategorii potwierdza, że rywalizacja o pracowników handlu detalicznego na rynku rośnie – zwłaszcza w przypadku dużych sieci handlowych i sklepów wielkopowierzchniowych. Niskie bezrobocie i większy wybór ofert dla kandydatów napędzają rywalizację o pracowników, zwiększając nie tylko liczbę, ale także i zakres ofert; wpływają także m.in. na oferowane pracownikom benefity.

Handel detaliczny / sprzedaż B2C

Udział we wszystkich ofertach

I kwartał **7,4%**

II Kwartał **10,6%**

III Kwartał **10,3%**

Liczba ogłoszeń dla handlowców
i sprzedawców B2C

I kwartał **10 805** **+14,9%**

II Kwartał **14 872** **+4,9%**

III Kwartał **15 277** **+8,4%**

Pensje: aktywność i wiedza popłaca

Handlowcy i sprzedawcy mają na rynku do wyboru bardzo wiele specjalizacji, w których mogą się rozwijać. Wysokość wynagrodzenia sprzedawcy uzależniona jest od charakteru działalności jego pracodawcy, typu sprzedawanych produktów czy poziomu wiedzy, wymaganej do pełnienia danego stanowiska.

Dla przykładu, zarobki „na rękę” sprzedawców w sklepach odzieżowych czy z biżuterią wynoszą przeciętnie 1900 zł – oznacza to, że 50% pracowników na tym stanowisku ma wyższe, a 50% - niższe wynagrodzenie. Dla porównania, przeciętna pensja sprzedawcy w salonie samochodowym, ze względu na charakter produktów i wymaganą wiedzę, jest dwukrotnie wyższa i wynosi 3900 zł. To właśnie specjalizacje związane z motoryzacją czy technologiami dają szansę na lepsze wynagrodzenie w sprzedaży.

Jeszcze większą różnicę w wynagrodzeniu widać, gdy zestawimy ze sobą zarobki najlepiej wynagradzanych sprzedawców – czyli osób ze szczytu listy w danej kategorii. W branży odzieżowej rekordziści mogą liczyć na około 2900 złotych pensji „na rękę”, natomiast sprzedawcy samochodów o najwyższych pensjach otrzymują nawet do 8 500 zł netto. Należy jednak pamiętać, że to zestawienia, które są odległe od przeciętnych wyników dla danych kategorii.

III kwartał - najważniejsze informacje:

STANOWISKO	PRZECIĘTNE PENSJE netto („na rękę”)	MĘŻCZYŹNI/KOBIETY (udział procentowy)	UMOWA O PRACĘ (%)
KASJER/SPRZEDAWCA			
odzież/biżuteria	1900	13/87	90
Wyposażenie domu i biura	2400	44/56	94
Art. Przemysłowe AGD/RTV	2400	71/29	84
Art. Spożywcze / Alkohol / Tytoń	2200	11/89	90
IT / telekomunikacja	2900	61/39	82
PRZEDSTAWICIELE HANDLOWI			
Art. Spożywcze / Alkohol / Tytoń	3800	80/22	93
Motoryzacja/transport	4000	99/1	80
Nieruchomości/ budownictwo	4100	88/12	85
Inżynieria / Technika / Produkcja	4500	93/7	95
IT/telekomunikacja	4900	80/20	80
Farmacja/medycyna	5000	41/59	92

Źródło: dane serwisu Pracuj.pl

Pensje: aktywność i wiedza popłaca

Jak sygnalizował niedawny raport Pracuj.pl „Kariera w sprzedaży”, na jeszcze wyższe wynagrodzenia mogą liczyć handlowcy aktywni. Działają oni „w terenie” bezpośrednio z klientem, zazwyczaj prowadząc proaktywne działania sprzedażowe. Ich praca polega przede wszystkim na szukaniu klientów i często wymaga rozbudowanej siatki kontaktów zawodowych – co zazwyczaj stanowi dodatkowy atut w negocjacjach wysokości wynagrodzenia, odróżniający ich od większości handlowców „pasywnych”. Potwierdzają to dane o przedstawicielach handlowych – przeciętne zarobki osób działających w obszarach IT czy farmacji wynoszą blisko 5000 zł „na rękę”. Najlepiej wynagradzani specjaliści w grupie osób pracujących z kluczowymi klientami (Key Account Managerowie) osiągają natomiast zarobki przekraczające 14 000 złotych „na rękę” miesięcznie.



Rafał Budziński

Talent Manager, IKEA Retail.



Z pewnością jednym z kluczowych atutów pracy w handlu i sprzedaży jest dynamika tego sektora. Rozwój naszego segmentu branży koncentruje się na wprowadzaniu nowych rozwiązań, odpowiadających na zmieniające się oczekiwania klientów. Dotyczy on oferty produktów i usług, ale też sposobu obsługi klienta czy nowych kanałów sprzedaży – począwszy od obsługi w wielkopowierzchniowym sklepie, aż po wprowadzanie sprzedaży wielokanałowej. Zmiany rynku powodują konieczność ciągłego rozwoju kompetencji sprzedawców, tak aby mogli proponować klientom jak najbardziej spersonalizowaną ofertę rozwiązań i usług.

Wychodzimy z założenia, że szukamy ludzi, a nie CV. Umożliwiamy więc pracownikom rozwój w wielu specjalizacjach. W przypadku IKEA Retail mamy wiele stanowisk samodzielnych, jak i menedżerskich – w każdym sklepie funkcjonuje około 70 różnych stanowisk. Są one rozwijane w 13 głównych działach m.in. Sprzedaży, Logistyce, dziale Kas, Komunikacji i Projektowania Wnętrz, czy contact center Domolinia.

Dzięki naszej kampanii wizerunkowej #TyJesteśZmianą, pokazaliśmy, że poszukujemy osób, które chcą mieć wpływ na siebie i otaczającą ich rzeczywistość. Oprócz aktywności w serwisach rekrutacyjnych, wszystkim kandydatom proponujemy możliwość spotkania się z naszymi rekruterami w otwartym w ubiegłym roku Twoim Studiu Pracy w Warszawie, gdzie mogą dowiedzieć się jak najwięcej o IKEA i możliwościach pracy w naszej firmie.

Skąd to podejście? Plusem pracy w handlu i sprzedaży jest ciągła interakcja z innym ludźmi i możliwość spełniania ich marzeń dzięki dopasowanej ofercie. W naszym przypadku jest to okazja zapewnienia lepszych warunków życia, stworzenia wymarzonego domu, zarówno dla klientów, jak i naszych pracowników. Dlatego u kandydatów do pracy w sklepach szukamy proaktywnej postawy, ciekawości innych ludzi, a co za tym idzie – chęci poznawania potrzeb klientów. Ważne jest także nastawienie na ciągłe poszerzanie swojej wiedzy o ofercie i trendach na rynku. Przede wszystkim jednak – pierwszym i najważniejszym filtrem jest dla nas spójność reprezentowanych wartości z wartościami IKEA.

Pracuj.pl to wiodący polski serwis rekrutacyjny.

Kandydatom dostarcza codziennie ponad 40 tysięcy ofert pracy od atrakcyjnych pracodawców, a także porady specjalistów dotyczące poszukiwania pracy, rozwoju kariery zawodowej oraz zdobywania dodatkowych kwalifikacji.

Portal powstał w 2000 r. i należy do Grupy Pracuj, będącej właścicielem wiodących marek na rynku rekrutacji on-line w Polsce i na Ukrainie.

www.pracuj.pl

Kontakt dla mediów:

Aleksandra Skwarska

Grupa Pracuj

tel: +48 698 171 306

mail: aleksandra.skwarska@pracuj.pl

Właścicielem marki Pracuj.pl jest

