

PROFESIONALES DE LA VENTA DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES

En esta ficha se analiza el perfil de la oferta de empleo, así como otros aspectos laborales y formativos del grupo ocupacional *Profesionales de la venta de tecnologías de la información y de las comunicaciones*. 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 el empleador, localización geográfica, competencias específicas del puesto ofertado, formación, experiencia, competencias y habilidades del candidato.

De la muestra de 121 ofertas recogidas, el 87 %, proceden de portales de empleo privados, el 6 % de los servicios públicos de empleo y el 6 % de las webs de las propias empresas que directamente publicitan sus ofertas de empleo.

Las ofertas se anuncian con una amplia diversidad de nombres, desde las genéricas habituales de vendedor técnico o comercial, hasta otras como: agente, asesor,

consultor, gestor, promotor o técnico seguidas de las palabras comercial, de ventas o preventa. También se denominan a estos profesionales con palabras en inglés como son: account manager, business development, KAM (key account manager) o inside sales, entre otras.

Todas estas denominaciones suelen ir acompañadas de especificaciones como: sector IT (Information Technology), telecomunicaciones, TIC, informática, robótica, sistemas y comunicaciones, servicios de soporte informático, software, hardware, etc.

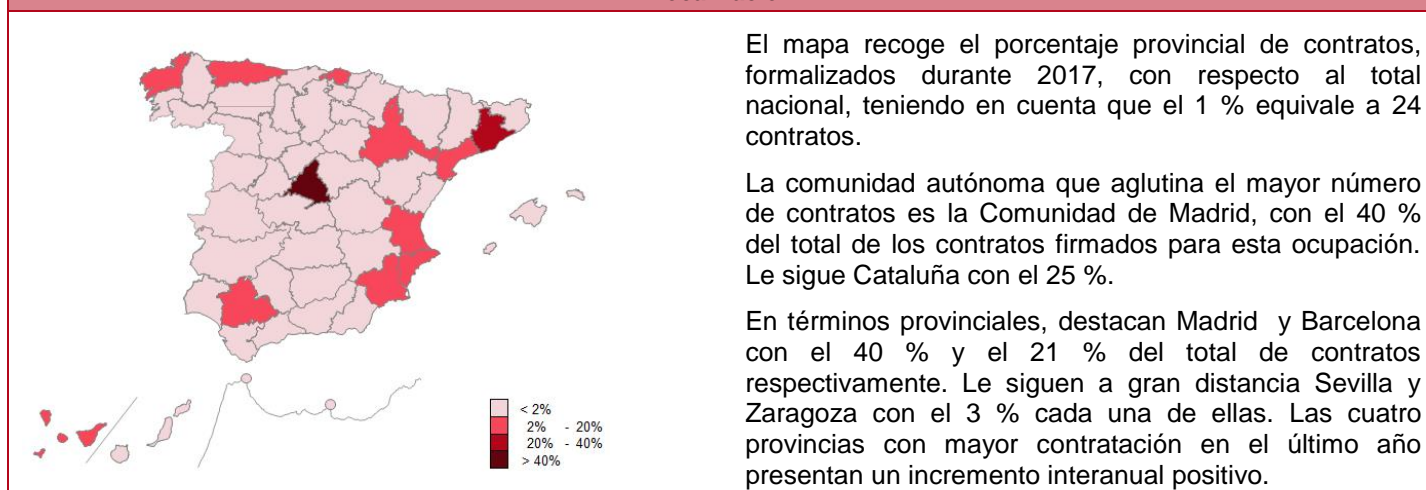
En la mayor parte de los puestos ofertados no consta la categoría profesional y en los que aparece se requieren técnicos o mandos intermedios.

Condiciones laborales

Condiciones laborales	
Tipo de contrato	
Temporal: 24 %	En el 37 % de las ofertas analizadas no consta el tipo de contrato que ofrece. En el 63 % restante que sí aparece, la proporción es la que figura a la izquierda, más un 8 % en el que se ofrece un contrato mercantil. El 28 % de la ofertas con contrato temporal ofrece la posibilidad de continuar en el puesto de trabajo, entendiéndose que con la posibilidad de conversión en indefinido.
Indefinido: 31 %	
Jornada laboral	
Tiempo completo: 84 %	De las ofertas estudiadas que exponen las condiciones laborales sobre la jornada, la mayoría ofrecen contrato a tiempo completo. Y en aquellas en las que se especifica su distribución principalmente es partida (mañana y tarde) o requieren disponibilidad horaria.
Tiempo parcial: 16 %	

Fuente: Elaboración propia, análisis muestra.

Localización



Fuente: Elaborado por el Observatorio de las Ocupaciones del SEPE a través de datos SISPE. Total año 2017.

Competencias específicas requeridas

- Los profesionales de la venta de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) tienen como función principal el desarrollo comercial entre la cartera de clientes y la empresa para la que prestan sus servicios. Función que abarca la gestión de todo el proceso de venta (preventiva, venta y postventa) de los productos y/o servicios TIC gestionados.
- Llevarán a cabo labores de: prospección y captación de nuevos clientes y el mantenimiento y fidelización de los ya existentes; identificación y análisis de las necesidades de los mismos; asesoramiento, orientación y presentación de los productos y/o servicios gestionados; preparación de propuestas y presupuestos personalizados tanto a nivel técnico como económico según las necesidades detectadas; negociación e implementación de acuerdos comerciales y cierre de ventas. Todo ello, garantizando siempre el cumplimiento del plan comercial y la consecución de los objetivos marcados por la compañía.
- Podrán realizar tareas de planificación, gestión y seguimiento de campañas comerciales o mailing con objetivos de comunicación y ventas.
- Siendo fundamental la planificación de su trabajo diario, la programación de las visitas comerciales a los clientes y el reporte de la actividad realizada al director comercial o jefe de equipo correspondiente.
- Además de las gestiones de atención al cliente (Front office) también podrán realizar gestiones administrativas, de facturación, de verificación del control de pedidos, de resolución de incidencias, etc. (Back office), con el fin de garantizar un aumento de la eficiencia, mejorar los procedimientos de servicios y simplificar tareas.
- Es necesario disponer de conocimientos técnicos avanzados de los productos y/o servicios, así como de sus características.

Formación y experiencia

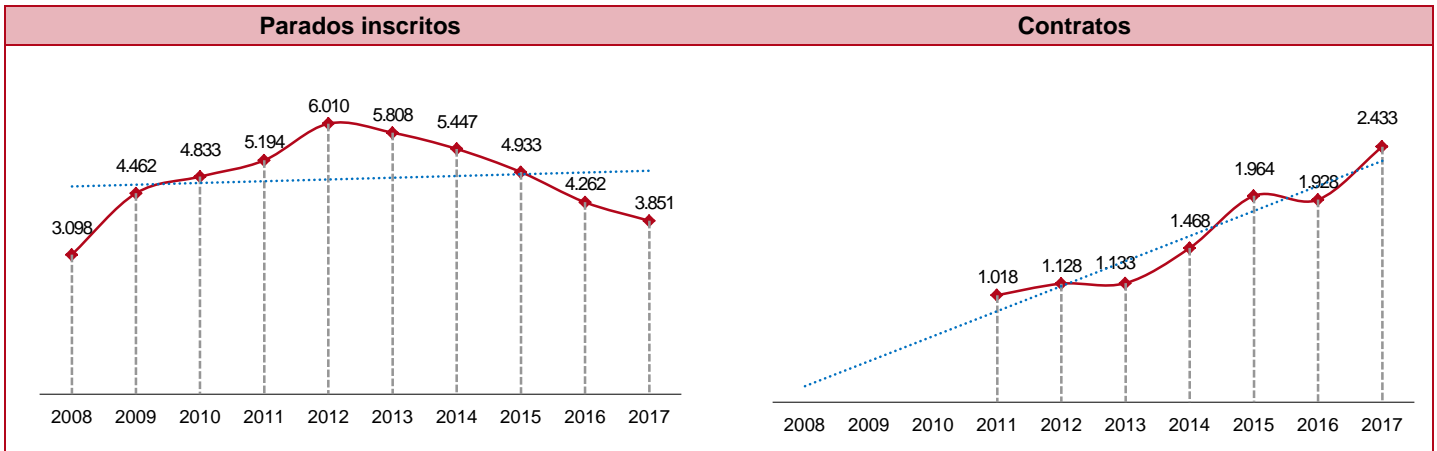
- En las ofertas estudiadas de estos profesionales en las que consta el nivel formativo se requiere poseer un grado medio o superior de formación profesional o una titulación universitaria.
- La titulación exigida se dirige hacia dos ramas, una primera de tipo empresarial, comercial, ventas o marketing y una segunda de tipo tecnológica, informática, electrónica, telecomunicaciones o imagen y sonido.
- Por tanto, por un lado, se requieren amplios conocimientos de técnicas de venta, logística y publicidad. Y por otro, conocimientos específicos relacionados con el producto y/o servicio puesto a la venta: informática a nivel de hardware (ordenadores, impresoras, scanners) o de software (sistemas operativos, Windows, Linux, IOS, Android, aplicaciones de ofimática). Otras ofertas exigen conocimientos técnicos relacionados con productos de telefonía móvil, videojuegos, consolas, fotografía, imagen y sonido y otras novedades tecnológicas.
- También se requieren conocimientos relacionados con las telecomunicaciones: sistemas de cableado estructurado, fibra óptica, SWITCHING, ROUTING, WIRELESS, STORAGE, redes, servidores y sistemas de almacenamiento. O sistemas de vigilancia, intrusión, control de accesos, detección y extinción de incendios.
- Otros conocimientos ofimáticos requeridos son: aplicaciones de gestión ERP, CRM, BPM, e-commerce, escritorios virtuales, CITRIX, VMWARE, etc.
- En el 87 % de las ofertas en las que se hace constar el idioma requerido este es el inglés con un nivel medio/alto. En escaso porcentaje se requieren otros idiomas como francés o alemán. Y castellano, catalán o euskera en el ámbito de las comunidades autónomas.
- Además de la formación, otro de los pilares fundamentales para el ejercicio de esta profesión es la experiencia en la misma o en otra relacionada, exigida en el 90 % de las ofertas estudiadas.

Acerca del candidato

- Las ofertas analizadas, en general, no manifiestan preferencia por la edad del candidato. El 2 % van dirigidas a personas con discapacidad y el mismo porcentaje a personas inscritas como paradas en las oficinas de empleo.
- En casi la cuarta parte de los casos se requiere estar en posesión del carnet de conducir, disponer de automóvil y tener disponibilidad para viajar.
- Las competencias personales cada vez son más determinantes en la búsqueda de un puesto de trabajo o mantenimiento del mismo.
- La orientación al cliente y al logro de objetivos son factores claves que han de poseer los candidatos para el ejercicio de esta profesión. Además, en este caso se requiere una persona con una gran capacidad de comunicación, negociación, persuasión, planificación y organización. Que posea dotes comerciales, proactiva, resolutiva, con ganas de trabajar, con autonomía y tolerancia al estrés.
- También se solicita que sea una persona apasionada por el mundo de las tecnologías, autodidacta, con capacidad de aprendizaje continuo y espíritu de superación.

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 la información actualizada en la página web del Observatorio de las Ocupaciones del Servicio Público de Empleo Estatal en [Información mensual/anual del Mercado de Trabajo por ocupación](#).



Fuente: Elaborado por el Observatorio de las Ocupaciones del SEPE a través de datos SISPE. Parados inscritos a 31 de diciembre y contratos 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 contratos donde no se han podido enlazar los datos.

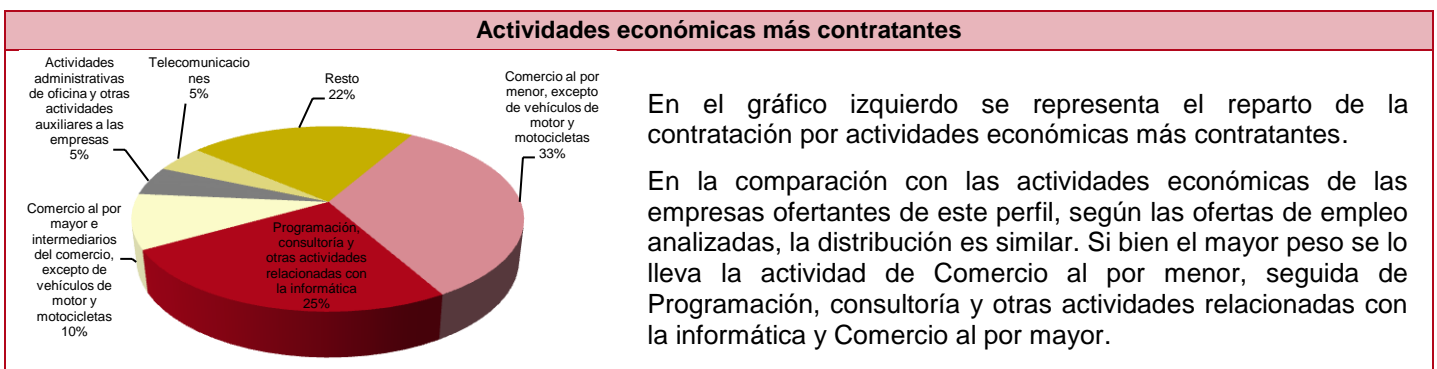
A partir de 2012 se reducen las cifras de parados inscritos y se incrementa la contratación de estos profesionales.

En 2017, dicha ocupación presenta un índice de rotación, número de contratos por persona y año, de 1,12, inferior a la media del total de ocupaciones, 2,88.

Perfil de la persona parada	
Al cierre de diciembre de 2017 había 3.851 personas inscritas, un 9,64 % menos respecto al mismo mes del año anterior.	
Hombres:	84,55 %
Mujeres:	15,45 %
Menores de 30 años:	27,68 %
Mayores de 45 años:	29,29 %
Parados de larga duración:	34,38 %
Personas con discapacidad:	3,84 %
Extranjeros:	5,76 %
Primer empleo:	10,23 %

Perfil de la persona contratada	
A lo largo de 2017 se registraron 2.433 contratos, lo que supone un crecimiento del 26,19 % respecto a los registrados en 2016.	
Hombres:	56,31 %
Mujeres:	43,69 %
Menores de 30 años:	34,73 %
Mayores de 45 años:	12,70 %
Parados de larga duración:	2,71 %
Personas con discapacidad:	0,62 %
Extranjeros:	15,04 %
Indefinidos	52,08 %
Temporales	47,92 %

Fuente: Elaborado por el Observatorio de las Ocupaciones del SEPE a través de datos SISPE. Parados inscritos a 31 de diciembre de 2017 y contratos del total del año 2017.



En el gráfico izquierdo se representa el reparto de la contratación por actividades económicas más contratantes.

En la comparación con las actividades económicas de las empresas ofertantes de este perfil, según las ofertas de empleo analizadas, la distribución es similar. Si bien el mayor peso se lo lleva la actividad de Comercio al por menor, seguida de Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática y Comercio al por mayor.

Fuente: Elaborado por el Observatorio de las Ocupaciones del SEPE a través de datos SISPE. Total año 2017.

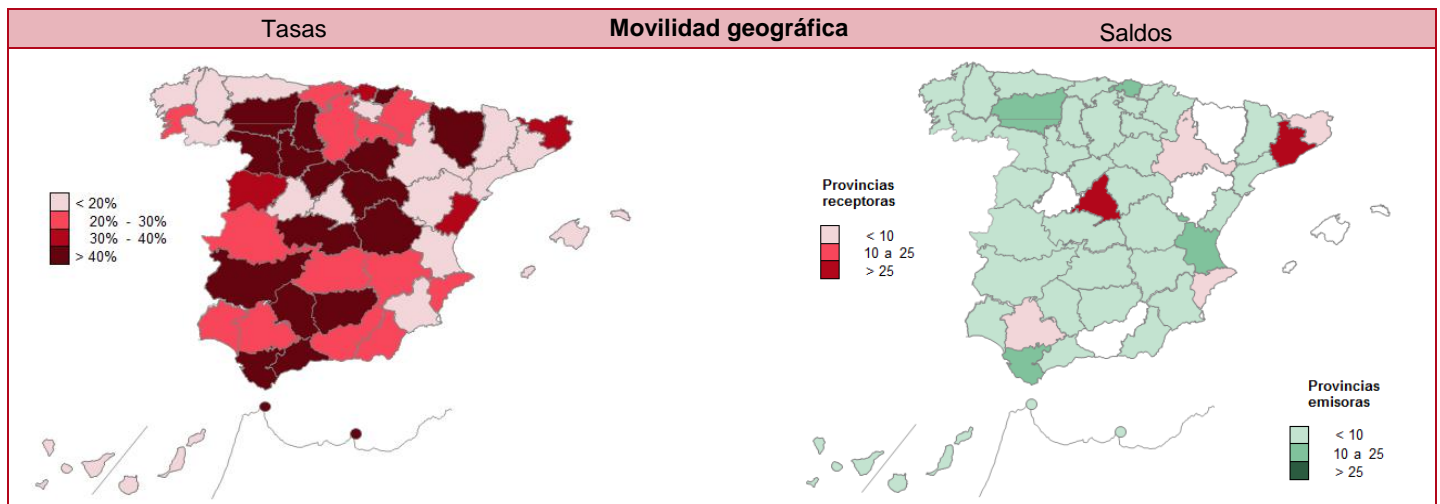
Distribución geográfica de los contratos y de los parados inscritos									
Geografía	Contratos		Parados inscritos		Geografía	Contratos		Parados inscritos	
	Total	% Variac.	Total	% Variac.		Total	% Variac.	Total	% Variac.
España	2.433	26,19	3.851	-9,64	C. Valenciana	129	31,63	610	-9,50
Andalucía	151	0,00	983	-10,56	Extremadura	20	122,22	52	-11,86
Aragón	79	64,58	98	-13,27	Galicia	96	-30,94	183	-9,85
Asturias, P. de	61	117,86	102	-5,56	Madrid, C. de	974	25,52	542	-2,69
Balears, Illes	30	-23,08	46	-9,80	Murcia, R. de	44	62,96	92	-14,02
Canarias	65	80,56	253	0,80	Navarra, C. F. de	19	46,15	16	-55,56
Cantabria	18	-18,18	64	-7,25	País Vasco	60	-1,64	180	-14,69
Castilla y León	60	20,00	149	2,05	Rioja, La	4	-33,33	28	7,69
Castilla-La Mancha	26	-31,58	180	-11,76	Ceuta	0	-	8	100,00
Cataluña	597	54,26	265	-22,74	Melilla	0	-	0	-

Fuente: Elaborado por el Observatorio de las Ocupaciones del SEPE a través de datos SISPE.

Nota: Los contratos se refieren al acumulado a lo largo de 2017 y su variación es con respecto a 2016. Los parados inscritos se refieren a 31 de diciembre de 2017 y su variación es con respecto a 31 de diciembre de 2016.

El incremento en la contratación se refleja en la mayoría de las comunidades autónomas, a excepción de Illes Balears, Cantabria, Castilla y León, Galicia,

País Vasco y La Rioja. El paro registrado también disminuye de manera generalizada, excepto, Canarias Castilla y León, La Rioja y Ceuta.



Fuente: Elaborado por el Observatorio de las Ocupaciones del SEPE a través de datos SISPE. 2017.

La movilidad geográfica provincial se produce cuando no coincide la provincia del domicilio del trabajador y la del centro de trabajo en el que desarrolla su actividad. La tasa de movilidad es la proporción de contratos que implican movilidad, bien sea de entrada o salida, sobre el total de contratos de la provincia. Mientras que el saldo es la diferencia entre el número de contratos que se realizan a los trabajadores que entran a una provincia y el número de contratos que se realiza a los que salen, el signo positivo o negativo de este saldo define a una provincia como emisora o receptora.

Como se puede observar en los mapas se trata de un perfil ocupacional con diferencias entre las tasa de movilidad en las provincias, con una media de 18,83 %, superior a la media del total de ocupaciones, 13,58%. Destacan Madrid y Barcelona como provincias receptoras en la contratación de estos profesionales.

Otros datos de interés:

Se trata de un perfil con una alta tasa de estabilidad, el 52 % son contratos formalizados en 2017 son indefinidos. El 48 % de contratos temporales se distribuye en: un 25 % por Eventual circunstancias de la producción, 11 % por Obra o servicio, 8 % de Interinidad y 4 % de Prácticas.

El 88 % de los contratos registrados son a jornada completa y el 12 % parcial, cifra que se asemejan a las detectadas en el análisis de las ofertas.

Del total de demandantes, registrados en las oficinas de empleo, que solicitan esta ocupación, un 40 % declara poseer experiencia previa y un 46 % tener un nivel formativo de formación profesional o universitario, requisitos importantes en las ofertas analizadas.

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 detallan 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 estos estudios (egresados) en los últimos años, estudios de máster, certificados de profesionalidad, etc.

Grupos y ocupaciones que comprende**2653 Profesionales de la venta de tecnologías de la información y las comunicaciones:**

- 26531018 Vendedores técnicos de equipos y material de informática.

Funciones que desempeñan

Los profesionales de ventas de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) venden, a escala mayorista, equipos, software y otros bienes y servicios TIC, incluidas instalaciones, y suministran información especializada según se requiera.

Las tareas que desempeñan pueden consultarse en el enlace [“Notas Explicativas de la CNO-11”](#) del Instituto Nacional de Estadística.

Aspectos formativos

Finalizaron estudios de formación profesional y universitarios relacionados con este perfil durante los últimos años, tanto procedentes de centros públicos como privados, los detallados en el cuadro siguiente:

Nº de egresados por curso académico			
Formación Profesional Reglada	2013-14	2014-15	2015-16
CFGM Actividades comerciales	4.736	5.052	4.501
CFGM Instalaciones de telecomunicaciones	1.672	1.980	2.004
CFGM Sistemas microinformáticos y redes	6.403	6.664	7.148
CFGS Gestión de ventas y espacios comerciales	3.542	3.615	2.598
CFGS Sistemas de telecomunicaciones e informáticos	2.367	2.647	2.072
CFGS Administración de sistemas informáticos en red	4.255	4.173	3.973
Estudios Universitarios	2013-14	2014-15	2015-16
Grado Marketing y publicidad	4.014	3.733	3.735
Grado Ventas al por mayor y al por menor	-	-	527
Grado Informática	6.957	6.548	5.196
Grado Electrónica y automática	6.175	7.038	5.416

Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte. (Titulación CF LOE y su equivalencia en la LOGSE, y titulación universitaria según CNED-F-2014 y su equivalencia en CNED-F-2000).

Además, existen diversos [Certificados de Profesionalidad](#) relacionados con la ocupación, pertenecientes a diferentes familias profesionales.

Certificado de profesionalidad

- [Certificados de profesionalidad de Comercio y marketing](#)
- [Certificados de profesionalidad de Electricidad y electrónica](#)
- [Certificados de profesionalidad de Informática y comunicaciones](#)

Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

En el [Informe de prospección y detección de necesidades formativas 2017](#) del Observatorio de las Ocupaciones del Servicio Público de Empleo Estatal, se recogen para esta ocupación las siguientes necesidades formativas en *competencias técnico profesionales*: electrónica básica, microsoldadura y diagnóstico de averías; cambios de pantalla de tablets y de móviles, cambio de conectores de carga, etc, y cursos básicos de montaje y reparación de equipos con instalación de sistemas operativos.