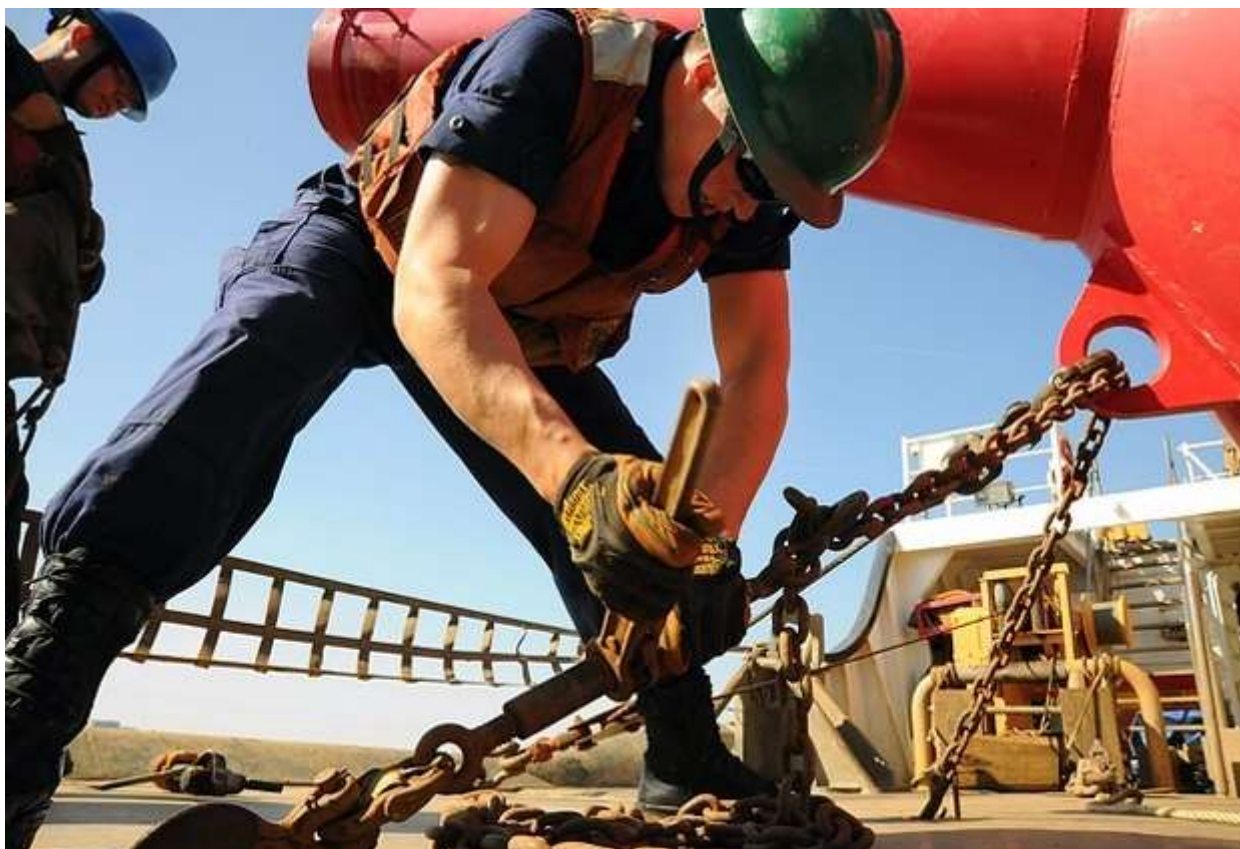


У кого не будет проблем на рынке труда



Источник фото: Pixabay.com

Эксперты уверены: самыми востребованными специалистами на рынке труда останутся менеджеры по продажам. Опрос **Executive.ru**.

Кризис внес свои коррективы в список самых востребованных профессий. Если год назад это были руководители всех уровней, бухгалтеры и персонал для промышленности, то теперь упор на сейлзов, риск-менеджеров и логистов. В традиционном опросе, который Executive.ru делает после Нового года, эксперты кадрового рынка прокомментировали, представители каких профессий смогут найти работу даже в условиях идеального шторма.

Ольга Овчинникова, операционный директор компании Wyser Russia

— Нынешний кризис отличается большей зрелостью поведения **работодателей**. Они стремятся максимально сохранить человеческие ресурсы в отличие, например, от прошлого кризиса, когда в погоне за быстрым исправлением ситуации или увеличением операционной прибыли компании «резали» штаты решительно. Тем не менее, сокращений избежать не удастся и на этот раз. Они происходили в 2015 году, и есть все основания ожидать, что в 2016 году ситуация будет такой же непростой.

В первую очередь, что логично, компании стремятся сохранить и даже нанимают новых сотрудников, которые увеличивают выручку — менеджеров по продажам. Возросший спрос на эту категорию **персонала** хорошо видят кадровые агентства, которые знают, что найти сейчас хорошего сейлза — большая проблема. Можно с уверенностью сказать, что если менеджер по продажам комфортно чувствует себя в ситуации «волка ноги кормят» и

не боится тех трудностей, которые имеются сейчас практически у всех компаний и особенно услуг, то без работы он не останется. Вряд ли грозит остаться без работы и тем грамотным и знающим специалистам в области финансов, которые действительно и существенно влияют на эффективность финансовой системы организации.

Если говорить в целом, то сложно четко разграничить, какие **профессии** будут явно **востребованные** или явно не востребованы в 2016 году. Не будет преувеличением сказать, что потерять работу рискуют меньше те сотрудники, которые работают больше и лучше своих коллег, вне зависимости от их участка работы. Например, плохого менеджера по продажам сократят без разговоров, а эффективного ассистента могут не только оставить, но и промотивировать.

Ольга Степанова, управляющий директор Rational Grain Recruitment Agency

— На фоне дешевого рубля вакансии будут появляться в тех сферах, где потребуются проведение антикризисных мероприятий, оптимизация процессов, производств, выстраивание эффективных логистических цепочек.

Будут расширять бизнес как крупные сетевые ритейлеры, так и несетевые малогабаритные точки по продаже продуктов питания в шаговой доступности. Соответственно, они будут активнее вести набор персонала. Вырос объем заказов, который получает военно-промышленный комплекс, сопутствующие производства, научно-исследовательские институты. Это еще один сегмент **рынка труда**, где будет заметно оживление.

В связи с расширением непродуктовой розницы, существует спрос на персонал в сегменте детских товаров. На фоне сокращения реальных доходов населения, будет расти и расширяться сеть ломбардов. Здесь будут востребованы эксперты-геммологи и менеджеры по развитию. В связи с ограничениями выездного туризма за пределы РФ, появятся спрос внутри российского рекреационного комплекса. Но в конкурсах на данные вакансии будут выигрывать, прежде всего, иностранные специалисты, имеющие реальный опыт развития гостиниц и отелей, или российские специалисты, хорошо знающие территориальную специфику. И, безусловно, все сегменты бизнеса будут продолжать усиленно искать эффективных менеджеров по продажам.

Анна Бурова, руководитель направления консалтинга ManpowerGroup

— В 2016 году востребованными будут все профессии, которые связаны с продажей продуктов, пользующихся спросом. Все компании FMCG, которые в прошлом году сокращали сотрудников, вновь сконцентрируются на повышении продаж. Поэтому в FMCG будет скорее всего идти реформатирование команд за счет тех, кто до этого был уволен, и тех, кто понизил свои зарплатные ожидания. В любом случае востребованы будут люди, которые знают, как действовать в нестабильной и неопределенной среде. Упор будет на фронтлайн, который будет перестраиваться или заново создаваться. Востребованы будут те, кто готов искать резервы за счет оптимизации работы.

К сожалению, людей, готовых позитивно воспринимать изменения, а, тем более, инициировать их, осталось немного. Поэтому продавцы, равнодушные к качеству обслуживания или к качеству продукта, смогут проявить себя. Аналогично — сотрудники не только фронтлайна, но и бэк-офиса, будут в цене, если проявят свою готовность и способность искать резервы для оптимизации работы

Ольга Горюнова, директор департамента по работе с клиентами кадрового агентства «Юнити»

— По результатам работы нашего агентства за десять месяцев 2015 года, 50% заказов, полученных от клиентов, пришлось на сейлзов. И, по нашим прогнозам, спрос на специалистов по продажам будет сохраняться высоким. Бизнес понимает, что сейчас самое время, чтобы обойти соперников. И те, у кого есть возможность, пробуют это сделать, в том числе, за счет усиления блока продаж. При этом обострение конкуренции требует от компаний глубоко анализировать компетенции кандидатов. Нередко претенденты приглашаются со схожего по отрасли рынка.

Наверняка сохранится востребованность IT-специалистов. Отрасль чувствовала себя вполне уверенно даже в начале 2015 года. В новом году, несмотря на прогнозы по сокращению госзаказов, спрос на этом рынке наверняка простимулирует программа импортозамещения компьютерного оборудования и программного обеспечения, принятая для органов государственной власти. А в случае улучшения финансового климата в стране спрос на IT-услуги возрастет и со стороны бизнеса.

Общее снижение доходов граждан и компаний, а также сокращение банков привели в 2015 году к падению спроса на финансистов. Однако бизнес в этой сфере очень быстро реагирует на изменение конъюнктуры. Почувствовав положительную динамику рынков, в новом году работодатели могут начать активно подбирать бухгалтеров и финансовых директоров.

Наиболее привлекательными работодателями после начала кризиса стали компании госсектора. Он меньше остальных пострадал от кризиса и в сознании людей ассоциируется со стабильностью, которая в нынешней ситуации важнее роста дохода. Поэтому конкуренция среди кандидатов на вакансии госкорпораций резко возросла. В будущем этот тренд сохранится.

Ольга Ворошилова, партнер хедхантинговой компании Cornerstone

— В текущей экономической ситуации новый год на рынке труда не будет отличаться от ушедшего года. Это время суперпрофи и звездный час для некоторых типов специалистов. Поясню. На вулканирующем рынке главной задачей для большинства компаний остается не столько развитие, сколько удержание и поддержание бизнеса. В 2015 году для этого оптимизировались штаты, где-то по несколько раз. КРІ ужесточались очень заметно. Работодатели избавлялись от неэффективных сотрудников, приглашая порой вместо нескольких человек одну звезду рынка с доказанной эффективностью на беспрецедентных для себя условиях. В то же время, иногда не успевшая зажечься «звезда», находилась внутри коллектива. И если в стабильное время талантливый сотрудник мог ожидать повышения годами, то теперь вопрос решался быстро. В 2015 году многие специалисты совершили неожиданный прорыв, и в 2016 у многих тоже есть шанс проявить себя.

Например, в 2015 году выросли зарплаты маркетологов в фармацевтике, темпы сравнимы с инфляцией. К такому росту привела, как ни странно, кризисная ситуация: компании были вынуждены оптимизировать как линейку продукции, так и штаты. В результате количество сотрудников уменьшилось, а зона ответственности каждого из них расширилась. На этом фоне работодателям пришлось повышать зарплаты, чтобы удержать и мотивировать наиболее успешных работников.

Коллеги из промышленного департамента нашей компании делятся, что выросли компенсации менеджеров по контролю затрат, занятых в крупных проектах. Если раньше эта позиция носила скорее номинальный характер, то теперь она крайне востребована. Ведь каждая копейка теперь на счету! Примерно такая же ситуация с финансистами, имеющими опыт оптимизации затрат, контроля эффективности бизнес процессов: в 2015 году их активно перекупали.

На всех фронтах идет битва за директоров по продажам. Некоторые продажники, почувствовав к своей персоне особый интерес, открывали в 2015 году собственный бизнес. Умение продавать на падающем рынке — самая запрашиваемая компетенция и в 2016 году.

Радостно, что практически не подверженной кризисным колебаниям оказалась ИТ-составляющая бизнеса. Смогли увеличить свои компенсации профессионалы по проектированию и строительству. Девелоперским компаниям пришлось отказаться от услуг экспатов. И на их место с удовольствием пришли российские специалисты. В банках чувствуется особенный спрос на риск-менеджеров. В кризисное время эти специалисты, как ни в какое другое, зарабатывают экспертизу и повышают свою стоимость на рынке.

Топ-5 самых востребованных специальностей 2016 года в Москве

Профессия	Причина стабильного спроса
Сейл-менеджеры и директоры по продажам	Всем компаниям нужны специалисты, превращающие продукты в живые деньги
ИТ-специалисты	Бизнес активно использует ИТ-технологии в качестве антикризисной меры. Ожидается рост заказов в связи с программой импортозамещения в госсекторе
Логисты	Кризис заставляет активнее заниматься оптимизацией процессов в сфере закупок, хранения и доставки продукции
Специалисты по контролю затрат	Компании перешли в режим экономии
Риск-менеджеры банковского сектора	Банки испытывают двойной прессинг: со стороны рынка и ЦБ, ведущего оздоровление отрасли