

## ОБЗОР РЫНКА ТРУДА В СФЕРЕ ПРОДАЖ В МОСКВЕ

Сфера продаж является одним из самых быстро растущих и изменяющихся сегментов рынка труда. Одни изменения носят временный характер, вызваны сезонными колебаниями на рынке. Другие - свидетельствуют о формировании новых долговременных тенденций, которые необходимо выявить.

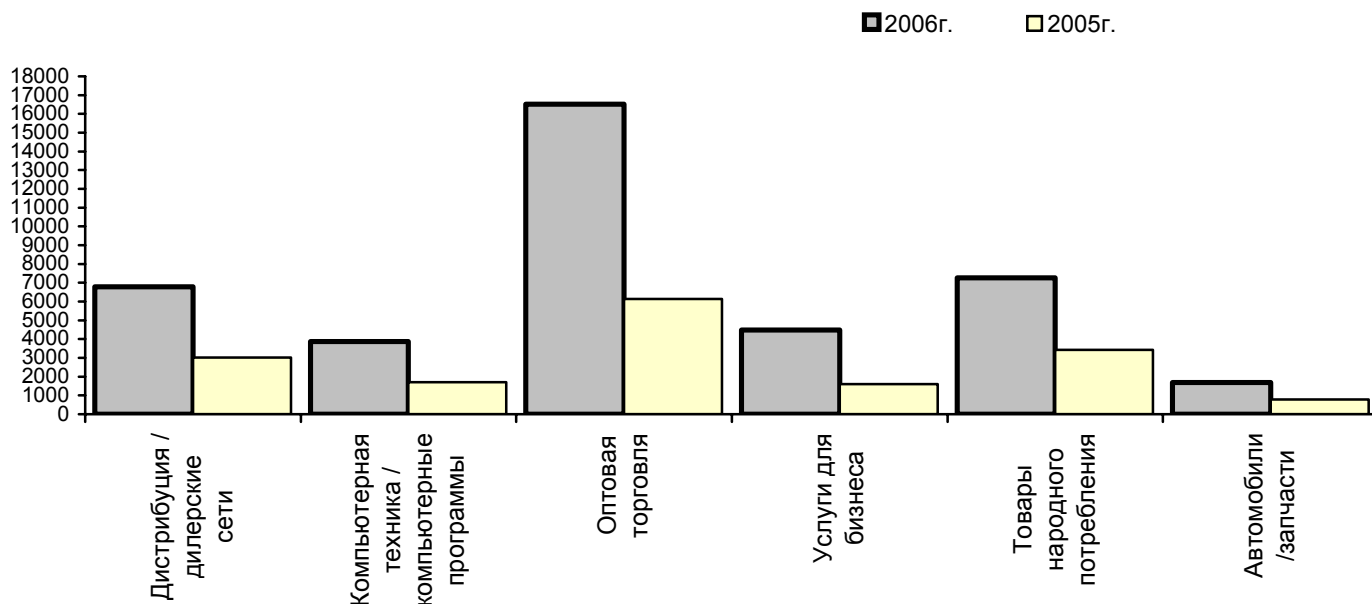
В ходе исследования изучались такие параметры, как спрос и предложение на рынке труда в сфере продаж, финансовые условия труда, функции специалистов. В исследовании анализировалась информация как по отдельным направлениям в данной сфере, так и по позициям.

Эмпирической базой данного исследования явилась база данных вакансий и резюме компании HeadHunter ([hh.ru](http://hh.ru)). Настоящая база насчитывает 46800 вакансий компаний – работодателей и 668000 резюме соискателей. Информация структурирована по 26 профессиональным областям, регионам, дате публикации. Для настоящего обзора были отобраны вакансии компаний - работодателей и резюме соискателей из Москвы, опубликованные на сайте HeadHunter за период с 1 января по 31 декабря 2006г.

В процессе исследования были проанализированы данные (вакансии и резюме) по профессиональной области «Продажи». Была рассмотрена информация компаний-работодателей, занимающих различные позиции в своих сегментах рынка, как лидеры, так и небольшие компании. В общей сложности было проанализировано 6000 вакансий работодателей.

За прошедший год спрос на специалистов в сфере продаж по ряду направлений увеличился более чем в 2 раза.

Рис. 1. Спрос на специалистов в сфере продаж  
(прирост числа вакансий, опубликованных на сайте HeadHunter  
в 2006г., по сравнению с предыдущим годом)



Однако темпы роста спроса неодинаковы: прирост по разным отраслям составляет от 2,1 раз в товарах народного потребления и до 2,8 раз в оптовой торговле и услугах для бизнеса.

Увеличение спроса на специалистов в сфере продаж предсказуем и ожидаем - этому способствуют не только расширение данного сегмента рынка, но и общая экономическая ситуация. В сложившихся условиях продолжает нарастать конкуренция за квалифицированный персонал.

В представленном исследовании было рассмотрено 7 позиций:

- менеджер по продажам;
- менеджер по корпоративным продажам;
- региональный менеджер по продажам;
- ассистент менеджера по продажам;
- торговый представитель;
- супервайзер;
- директор по продажам.

Традиционно востребованы рядовые специалисты – менеджеры по продажам, торговые представители, региональные менеджеры по продажам. Несмотря на большое предложение таких позиций, работодатели заинтересованы приглашать на работу сотрудников, имеющих опыт работы в аналогичной должности не менее 1-2 лет.

Среди топ-менеджеров ситуация иная. Супервайзеры и директора по продажам являются наиболее высокооплачиваемыми специалистами. Очевидно, что и требования, предъявляемые к этим кандидатам максимальны. Ценятся не только опыт работы в продажах, но и высокие организаторские способности, коммуникативные навыки, знания из смежных областей, таких, например, как маркетинг.

По управленческим профессиям предложение специалистов превышает имеющийся спрос. Напротив, по рядовым позициям наблюдается преобладание вакансий над резюме: менеджеры по продажам, торговые представители, региональные менеджеры по продажам.

#### Соотношение количества резюме к количеству вакансий в сфере продаж

Специальности	На 2006г.
Менеджер по продажам	0,3
Торговый представитель	0,5
Региональный менеджер по продажам	0,7
Менеджер по работе с клиентами	0,8
Директор по продажам	1,4
Супервайзер	1,6

\* В таблице приведены данные компании HeadHunter ([hh.ru](http://hh.ru)) на основе размещенных вакансий компаний-работодателей и резюме соискателей.  
\* Если величина соотношения  $> 1$ , то резюме соискателей больше, чем вакансий компаний-работодателей. Соответственно, если величина соотношения  $< 1$ , то спрос на специалистов превышает существующее предложение резюме.

У работодателей существует четкое представление о функциональных обязанностях, требуемом уровне профессиональной компетенции соискателей. В общем виде они отражены в приведенной ниже таблице.

Специальность	Должностные обязанности	Требования
Менеджер по продажам	Ведение существующей клиентской базы; поиск и привлечение потенциальных клиентов; ведение переговоров с партнёрами и потенциальными клиентами; осуществление продаж; заключение коммерческих соглашений и договоров на продажу; контроль исполнения условий договоров.	Высшее образование, опыт работы в продажах от 2-х лет, навыки самостоятельного привлечения клиентов, навыки ведения переговоров, приветствуется знание английского языка, клиентоориентированность; хорошие аналитические качества; умение работать с деловой информацией; умение выстраивать долгосрочные партнёрские отношения; ориентация

		на успешный результат.
Торговый представитель	Контроль работы представителей дистрибьютора; разработка маршрутов посещения торговых точек; составление карты дистрибуции; развитие клиентской базы; анализ объёмов продаж и уровня дистрибуции по сегментам; участие в обучении торгового персонала; разработка мотивационных программ для торгового персонала дистрибьютора; подготовка регулярной отчётности.	Высшее образование; опыт работы в данной позиции от 1-2 лет; хорошее знание специфики рынка; приветствуется опыт работы с дистрибьюторами; наличие водительских прав; отличные коммуникативные способности, энергичность, гибкость, клиентоориентированность, навыки влияния и убеждения, нацеленность на высокий результат, хорошие навыки продаж.
Региональный менеджер по продажам	Ведение существующих клиентов; активное развитие клиентской базы: поиск и привлечение потенциальных клиентов; ведение переговоров; осуществление продаж; оформление надлежащей документации; работа с корпоративной базой данных по клиентам.	Высшее образование; опыт работы на позиции менеджера по продажам; опыт региональных продаж; отличные коммуникативные и презентационные навыки, грамотная убедительная речь, клиентоориентированность, стрессоустойчивость, динамичность, умение находить индивидуальный подход в работе с клиентами - обязательны; готовность к периодическим командировкам.
Менеджер по работе с клиентами	Работа с существующей клиентской базой и ее формирование; осуществление продаж; оформление надлежащей документации, ведение переговоров на уровне лиц, принимающих решения, проведение презентаций, участие в семинарах и выставках.	Высшее образование, опыт работы в продажах от 2-х лет, навыки ведения переговоров, приветствуется знание английского языка, клиентоориентированность; хорошие аналитические качества; умение работать с деловой информацией; умение выстраивать долгосрочные партнёрские отношения; ориентация на успешный результат.
Директор по продажам	Формирование, управление, обучение персонала; стимулирование персонала, разработка систем мотивации; участие в разработке и внедрении стратегии по продажам; управление процессами по продажам продуктов; участие в специальных проектах: продажи продуктов, тренинги, взаимодействие с филиалами.	Успешный опыт в продажах, обязательный опыт управления продаж (от 2 лет); способность расти и управлять командой; способность работать в жестком режиме и выполнять несколько функций; понимание и достижение поставленных целей; приветствуется знание английского языка.
Супервайзер	Организация работы менеджеров по продажам, их обучения; обеспечение выполнения планов продаж и качества предоставляемого сервиса; участие в разрешении сложных конфликтных ситуаций с клиентами; обеспечение эффективного взаимодействия между менеджерами и клиентами	Высшее образование; опыт работы в области продаж, обслуживания клиентов от 1 года; опыт руководства коллективом; клиентоориентированность; отличные презентационные навыки, умение проводить переговоры; знание английского языка приветствуется.

Кроме того, наряду со вниманием работодателей к такому показателю, как выполнение плана по продажам, гораздо больше внимания стало уделяться функциям продвижения, а также работе с имиджем компании, формированию положительного образа компании как делового партнера.

Рост зарплат в сфере продаж продолжается. По всем рассмотренным в исследовании позициям в 2006г. отмечена положительная динамика. Компания HeadHunter провела оценку максимальных, минимальных и средних значений заработных плат для выделенных позиций.

### Уровень заработных плат специалистов в сфере продаж\*

Позиция	Диапазон зарплат на 2006г., \$/мес.		
	мин	среднее	макс
Менеджер по продажам	700	1400	3000
Торговый представитель	500	1200	2500
Региональный менеджер по продажам	700	1400	3000
Менеджер по работе с клиентами (без продаж)	700	1200	3000
Директор по продажам	2000	5000	15000
Супервайзер	900	1800	5000

\* Заработные платы рассчитаны из расчета фиксированной части. Бонусная часть рассчитывается в каждом случае индивидуально.

Одной из наименее оплачиваемых позиций в сфере продаж является менеджер по работе с клиентами, минимальный уровень заработной платы составляет 500 долларов в месяц. Максимальный уровень заработной платы специалиста в сфере продаж может быть существенно выше, нежели тот, который обозначен в приведенной таблице. В данном случае брались наиболее часто встречающиеся значения.

### Портрет соискателя в сфере продаж, %

Характеристики	
<b>Пол</b>	
Мужчины	61
Женщины	39
<b>Возраст</b>	
22-25	28
26-35	54
36-45	15
46-55	2
<b>Образование</b>	
Высшее	76
Высшее (степень магистра)	2
Кандидат наук, доктор наук	1
Незаконченное высшее	16
Средне специальное	5
<b>Владение английским языком</b>	
Свободное владение	8
Владение на уровне прохождения интервью	16
Чтение профессиональной литературы	21
Базовые знания	55

Большинство соискателей, претендующих на позиции в сфере продаж, – мужчины (61%) в возрасте 26-35 лет (54%). Для сравнения соискателей женщин в 2006г. было 39%. Уровень владения английским языком оценивается самими соискателями как базовый (55%), соответственно только 21% владеет языком на уровне чтения профессиональной литературы и еще 16% – на уровне прохождения интервью. В сфере продаж отмечено наибольшее число соискателей, имеющих незаконченное высшее и средне специальное образование.