

MARKET UPDATE

EVOLUÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO
DE SALES & MARKETING EM 2019

ROBERT WALTERS

“

O RETALHO DO FUTURO SERÁ VOLTADO PARA O E-COMMERCE / MARKET PLACE. AS LOJAS DE HOJE SERÃO LOJAS DE EXPERIÊNCIAS NO FUTURO. PASSARÃO DE MEROS ESPAÇOS DE VENDA DE SERVIÇOS E PRODUTOS, A ESPAÇOS DE VENDA DE EXPERIÊNCIAS, ONDE O CONSUMIDOR PODERÁ CONHECER OS VALORES DAS MARCAS. SERÃO LOCAIS ONDE PODERÁ ENCONTRAR SERVIÇOS ASSOCIADOS AO PRODUTO OU POP UP STORES, ONDE A REALIDADE VIRTUAL E A REALIDADE AUMENTADA ESTARÃO PRESENTES DE FORMA A CONECTAR O CONSUMIDOR EM LOJA COM O MUNDO DIGITAL.

António Costa, Senior Manager Sales & Marketing

”

INFORMAÇÃO CHAVE

SETORES COM MAIOR VOLUME DE OFERTA DE EMPREGO EM 2019



Retail



Marketing e publicidade



Tecnologias e serviços da informação



Consumer Electronics



Telecomunicações



Real Estate

SETORES COM MAIOR CRESCIMENTO DA OFERTA DE EMPREGO EM 2019

IT		+12%
Real Estate		+9%
Internet		+9%
Online Media		+8%
Outsourcing/Offshoring		+8%
Retail		+7%
Public Relations & Communications		+6%

TENDÊNCIAS MIGRATÓRIAS EM 2019

Entrada e saída de talento



■ Coimbra
■ Leiria
■ Lisboa



■ Porto
■ Braga
■ Aveiro



PERFIS MAIS PROCURADOS EM 2019

- Sales Manager
- Account Manager
- Commercial Manager
- Marketing Specialist
- Client Relationship Manager
- Marketing Manager
- Key Account Manager

COMPETÊNCIAS MAIS SOLICITADAS EM 2019



Sales
Management



Marketing
Management



Business
Planning



Digital
Marketing



Operating
Systems



Social Media
Marketing



MARKET UPDATE 2019

EVOLUÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO DE SALES & MARKETING EM 2019

CONTEXTO

No seguimento do que se tem verificado na primeira metade do ano, a tendência para os últimos meses de 2019 e inícios de 2020 será o crescimento da procura de profissionais ligados ao Digital/Marketing Digital, por vários motivos. O público está a alterar os seus hábitos de consumo: a facilidade de acesso aos serviços e produtos online, a simplicidade e variedade de formas de pagamento, devolução e trocas, assim como a otimização do tempo de compra, fazem com que estejam mais abertos ao comércio eletrónico e optem pelo mesmo, em detrimento do comércio tradicional. Além disso, as redes sociais agilizam a ligação entre os consumidores e estas plataformas de e-commerce, através da partilha de informação sobre os produtos, artigos de opinião, a utilização de bloggers e influencers para publicitar os produtos, entre outros.

O retalho do futuro será voltado para o e-commerce / market place. As lojas de hoje serão lojas de experiências no futuro. Passarão de meros espaços de venda de serviços e produtos, a espaços de venda de experiências, onde o consumidor poderá conhecer os valores das marcas. Serão locais onde poderá encontrar serviços associados ao produto ou pop up stores, onde a realidade virtual e a realidade aumentada estarão presentes de forma a conectar o consumidor em loja com o mundo digital.

SETORES COM MAIOR VOLUME E POTENCIAL DE CRESCIMENTO DE EMPREGO

Atualmente, os setores com maior volume de ofertas de emprego para profissionais das áreas de marketing e vendas são retail, marketing e publicidade, IT, consumer electronics, telecomunicações e real estate.

Por outro lado, os setores com maior crescimento da oferta de emprego para estes profissionais foram serviços de informação, real estate, Internet, online media, retail, comunicação e relações públicas.



PERFIS E COMPETÊNCIAS MAIS PROCURADOS

As empresas já assumiram que a sua presença online é obrigatória para a continuidade e crescimento dos seus negócios, estando por isso a investir cada vez mais neste canal. Procuram integrar profissionais especialistas na área, optando por criar as suas próprias equipas, e manter o conhecimento “dentro de portas”, deixando de ter total dependência em parceiros, como agências especializadas de comunicação ou marketing.

Além de tudo isto, a importância do CRM e as suas integrações com as ferramentas de inbound marketing está a crescer cada vez mais à medida que os negócios das empresas se transformam, e em consequência assistimos a uma enorme procura de profissionais especialistas em CRM. Da mesma forma, as empresas têm cada vez mais necessidade de investir em publicidade online paga, visto que a competição pelas primeiras posições nos resultados de pesquisa aumenta, e o trabalho de otimização do tráfego orgânico já não é o suficiente para as empresas enfrentarem a concorrência online. Tal tem fomentado o recente crescimento da procura de profissionais especializados em PPC / Performance.

Finalmente, a necessidade de otimização e constante atualização de conteúdos online faz com que profissionais como gestores de produto para plataformas de e-commerce, copywriters, web designers e designers de produto sejam cada vez mais procurados.

Por outro lado, posições de vendas são das mais recorrentes e com maior procura, principalmente no setor FMCG. Algumas das posições com maior procura nesta área são Diretor de Vendas, Export Manager e Key Account Manager.

REMUNERAÇÃO

Historicamente, as posições de vendas tendem a ter um package salarial mais atrativo e com uma expectativa de incremento superior, dado estarem, regra geral, associadas a um esquema de incentivos mediante o desempenho/performance.

Por outro lado, os perfis digitais, pela evolução do mercado a que temos assistido, são dos mais requisitados pelas empresas. Em consequência disso, de entre as funções com melhores remunerações atualmente podemos destacar Diretor Comercial, National Account Manager, Head of E-Commerce e Head of Digital.



RETENÇÃO DE TALENTO

Para atrair e manter o melhor talento dos profissionais de sales & marketing, as empresas devem oferecer medidas efetivas de conciliação laboral-familiar, possibilidade de trabalho remoto, flexibilidade de horário, assim como um pacote salarial mais atrativo, preocupando-se ainda com o bem-estar profissional de cada empregado – o tipo de responsabilidades, dar feedback com frequência e encorajar o desenvolvimento profissional das equipas.

TENDÊNCIAS MIGRATÓRIAS

Em 2019, as cidades que perderam mais talento de sales & marketing em Portugal foram Porto, Braga e Aveiro, sendo que Lisboa, Coimbra e Leiria receberam mais profissionais destas áreas.

DIVERSIDADE DE GÉNERO

O mercado de trabalho de sales & marketing esteve formado por 47% de mulheres e 53% de homens em 2019, sendo dos setores com menor *gender gap*.

NÍVEL DE FORMAÇÃO

72% dos profissionais de sales & marketing têm um mestrado, descendo para 70% no caso dos profissionais recém-graduados.

SOBRE A ROBERT WALTERS

QUEM SOMOS

A Robert Walters é uma consultora de recrutamento especializado para postos intermédios e diretivos, numa ampla variedade de áreas profissionais para contratações permanentes e interim management. Nos seus escritórios de Lisboa, a Robert Walters apresenta especializações em contabilidade & finanças, engenharia & operações, vendas, marketing, healthcare e IT & Digital. Fundado em 1985, o Grupo Robert Walters está cotado na Bolsa de Londres e presente em 31 países.

CONTACTO

LISBOA

Avenida da Liberdade 110
1º andar
1250-046 Lisboa
+351 211 221 863



lisboa@robertwalters.com

SIGA-NOS NAS REDES SOCIAIS



[robert-walters](#)



[robertwaltersplc](#)



[@robertwalterplc](#)



[robertwalterslife](#)



[#PowerOfPurpose](#)



www.robertwalters.pt

