

## Firmy hledají hvězdy. Ale ne za každou cenu

Fokus

Top 10 profesí roku 2011. Firmy si mnohem pečlivěji vybírají a žádají hotové specialisty. Na zaučování není čas

Ekonomika ožívá a s ní i trh práce. Přeplácení je ale pryč a existuje pouze několik nových hvězdných pozic, kde je možné rychle platově růst.

"Je velký zájem o marketingové specialisty, kteří dokážou využívat sociální sítě," říká headhunter Jan Bubeník. Kdo umí k prodeji využít všech nových on-line možností a má za sebou úspěšné projekty, tomu se dveře otevírají prakticky všude. Celá řada firem chce totiž nové prodejní kanály využívat, avšak v realizaci tápe. Poptávka po odbornících je proto velká, ale na trhu jich příliš není.

Hvězdou na trhu práce jsou dnes rovněž lidé, kteří rozumějí telekomunikacím a informačním technologiím zároveň. Na první pohled je to logická kombinace, oba obory se ovšem až dosud vyvíjely každý sám. To se nyní mění a roste poptávka po řešeních, jež vyžadují znalosti obou těchto světů. Skutečných odborníků se nedostává.

### **Držet krok s dobou**

"Trh práce je na vzestupu, zaměstnanci i zaměstnavatelé se budou méně obávat změn, trh se rozhybe a bude živější než loni," předpokládá Ivana Paterová z agentury Hofírek Consulting.

Pozic, o které mají firmy velký zájem, je celá řada. Stále například platí, že je velká poptávka po IT odbornících a obchodnících. Stejná je ovšem i nabídka. Programátorů i obchodníků se na nabízené pozice hlásí mnoho, a proto se firmy naučily lépe vybírat. Už nestačí umět jenom jeden programovací jazyk, je důležité znát moderní trendy. Programátor nyní musí umět zaměstnavatele přesvědčit, že bude držet krok s dobou. "Důležité také je, aby se do firmy hodil," říká ředitelka Billanc Partners Alena Chlumská.

U obchodníků se více rozlišuje, jestli jde o takzvané lovce, kteří aktivně hledají nové zákazníky, a farmáře, kteří se starají o ty stávající. Těch, kteří dokážou objíždět klienty a nepřijít o ně, je na trhu obrovské množství. Takové, že mzdy v oboru klesají o desítky procent. Vyhráno ale nemají ani ti, kteří umějí hledat nové příležitosti. Častěji je totiž vyžadována znalost konkrétního oboru. I úspěšný obchodník z retailového sektoru bude obtížněji hledat práci například v průmyslu.

Na trhu práce je totiž současný rychlý růst průmyslu znát. Stejně jako před krizí i dnes firmy hledají kvalifikované pracovníky do strojírenství - od obsluhy strojů po technické ředitele, vedoucí vývoje a obchodní zástupce.

Oproti době před krizí však neberou každého a nechtějí novým zaměstnancům poskytovat čas na zaučení. Není to zapotřebí. Řada strojírenských podniků má stále problémy, jiné

zkrachovaly, některé pak přesunuly výrobu dál na východ, proto je i uchazečů pořád relativně dost.

### **Jen mizivý růst mezd**

Jen o inflaci, tak odpověděla naprostá většina personalistů na otázku HN, jak by mohly v letošním roce růst mzdy. "Firmy už více sledují, kolik za koho platí, a zvažují poměr ceny a výkonu," popisuje Alena Chlumská. Více než dříve ale platí, že ti lepší, s žádanými výsledky berou více než průměrní a šedí kolegové.

"Očekáváme mírný nárůst mezd, který bude pravděpodobně kopírovat míru inflace. Vyššímu nárůstu bude bránit relativně vyšší míra nezaměstnanosti," říká marketingový ředitel agentury Grafton Recruitment Mikuláš Procházka.

Kdo chce mít více, musí být podle personalistů jiný. Musí být znát, že se při získávání kvalifikace nadřel, tedy alespoň v případech, kde není podmínkou práce talent. Certifikáty však nenahradí aktivitu. Zaměstnavatelé požadují jedince, kteří reagují na aktuální dění a vnímají "výzvy doby". To neplatí jen o zmiňovaném využívání internetu a nových trendů v programování.

Výhodu mají i manažeři, kteří během krize dokázali prodat svou schopnost ořezávat náklady, dokážou dnes například vyjednávat akvizice nebo restrukturalizovat firmy, což jsou požadavky, jež v současnosti firmy na své manažery kladou stále častěji. "Dobře placenou práci vždy snáze najdou lidé, kteří se při získávání odbornosti nadřeli," popisuje Chlumská. A to nejen ve škole, ale i během své praxe.

Kandidáti by měli více než dříve rozumět pozici, na niž se hlásí. Problém tak mohou mít jak absolventi bez praxe, tak i obchodníci, kteří chtějí změnit obor, v němž pracují.

Někteří ale budou mít i letos při hledání práce potíže. "Za problematické z hlediska uplatnění považují obory, ve kterých se projevovale snižován nákladů ze strany zaměstnavatele, jde hlavně o administrativu a marketing a myslím, že tento trend bude určitou dobu pokračovat," říká konzultant společnosti Consent Zdeněk Holeček.

Personalisté hovoří také o horší situaci v bankovníctví, kde již začali výrazněji ořezávat náklady na své zaměstnance. "Horší uplatnění budou mít absolventi, kteří během studia nezískali žádné pracovní zkušenosti a nejsou jazykově vybaveni. Stejně tak špatně se pravděpodobně bude hledat práce i lidem ze státní správy," předpokládá Klára Antošová ze společnosti Hays.

## **500 tisíc nezaměstnaných**

nemá na hledání práce specialistů žádný vliv. Kvalifikovaných lidí s dobrými referencemi je stále nedostatek.

## **- 50 tisíc korun**

I o padesát tisíc méně berou dnes obchodníci oproti začátku roku 2009. Skončila spirála přeplácení, která se roztočila před začátkem krize. Uchazeči šli se svými požadavky dolů.

## **30 tisíc za angličtinu**

Se znalostí angličtiny 80 tisíc měsíčně, bez ní 50 tisíc, takové případy popisují personalisté z praxe. I tak se někteří jazyk odmítají naučit.

## **Jak na lepší práci**

### **Angličtina**

Světový jazyk je nutností u všech lépe placených pozic. Již dávno platí, že kdo chtěl, cizí angličtinu se doučil. Bez ní jdou podle personalistů platy dolů až o padesát procent. Němčina i ruština mají svou hodnotu jen vedle angličtiny.

### **Praxe**

I absolventi musejí zaměstnavateli ukázat, že měli během studia nějakou praxi a vědí, jak vypadá firma zevnitř. U seniorských pozic jsou pak důležité zkušenosti z oboru a ze situací, které se týkají i pozice, na niž se uchazeč hlásí.

### **Trendy**

Kdo chce vyšší plat, musí sledovat nové trendy a nabídnout jejich využití novému zaměstnavateli. Marketingový šéf retailové firmy, jenž odmítá facebook, nebo tvůrce webových stránek, který se nechce učit jiné věci než HTML, nemají na trhu velkou šanci.

### **Nebát se kombinací**

Specialistů je nedostatek, dvojitých specialistů je ještě méně. Vzdělání a praxe ve dvou či více oborech otevírají dveře. Například ekonom a lékař, právník a ekonom, IT specialista a obchodník.

O koho je na trhu zájem (obvyklý výdělek u 20 procent nejlépe placených lidí na konkrétní pozici)

### **Obchodník - (lovec) - 248 tisíc korun měsíčně**

Obchodníků, obchodních ředitelů a různých account manažerů je na trhu hodně. Jen málo jich má ale reference o tom, že dokážou získávat nové klienty a že rozumí oboru, ve kterém chtějí působit. Kdo to umí, měl by vydělávat v horní hranici uvedeného rozsahu.

### **Specialista na akvizice - 172 tisíc korun měsíčně**

Po krizi přibylo akvizic. Slabé firmy jsou na prodej. To znamená velkou příležitost pro ty, kteří umějí akvizice vyřídít, případně zvládnou fúze. Taková zkušenost je v životopisu plusem pro finanční i provozní ředitele i pro specialisty pro oceňování majetku.

### **Marketingový ředitel - nová média - 122 tisíc korun měsíčně**

Kdo rozumí novým médiím a dokáže se pochlubit referencemi, má dveře otevřené všude. Trendy směřují k přímému prodeji přes sociální sítě a po odbornících dnes touží prakticky všechny velké firmy. Na trhu jich je ale zatím málo.

### **Technický ředitel - 160 tisíc korun měsíčně**

Růst strojírenství je znát a technický ředitel je teď jedna z nejpoptávanějších řídicích funkcí. Tvrdý boj o kandidáty a přeplácení se ale podle personalistů neděje. Některé firmy přesunuly výrobu do zahraničí, jiné mají problémy. Na trhu je tak zatím relativně dost kandidátů, kteří si hledají lepší místo. Kdo umí anglicky a má za sebou zajímavou praxi, místo si najde téměř okamžitě.

### **Controller - nové systémy - 100 tisíc korun měsíčně**

Controller je dnes široký termín od hlídačů faktur, splatnosti po specialisty, kteří dohlížejí na celé fungování firmy. Nejžádanější jsou ale dnes ti, kteří dokážou ve firmě připravit a zavést metody kontroly fungování firmy, které usnadní a zjednoduší řízení.

### **IT specialista - 93 tisíc korun měsíčně**

Rozvoj IT a telekomunikací ještě nekončí. Jednotlivé firmy stále investují do nových řešení a ta je potřeba připravit a řídit. Největší šanci na postup má člověk, který rozumí IT i telekomunikacím zároveň a chápe oba obory. Headhuntemi mu budou volat každou chvíli.

### **Programátor - 81 tisíc korun měsíčně**

Být programátorem není automaticky zlatý důl. Těch řadových je poměrně dost. Velké peníze ovšem dokážou vydělat ti, kteří sledují nové trendy a jsou o krok napřed před ostatními. Největší zájem je o ty, kteří umí to nejnovější z jazyků Java a .NET. Pokud pak dokážou prodat sami sebe, bez problémů vydělají přes 100 tisíc.

### **Lékař - 77 tisíc korun měsíčně**

Vzpouora doktorů má dohru na trhu práce. Soukromé kliniky, ale i zahraniční nemocnice se rozhodly, že volné doktory uloví. A nabízejí až sedm tisíc eur měsíčně. Největší zájem je o lékaře téměř všech specializací, kteří mají za sebou odbornou praxi a druhou atestaci. Zajímavé nabídky ale nyní přicházejí podle personalistů i z Česka.

### **Projektant ve strojírenství - 65 tisíc korun měsíčně**

Nabídek na práci technologů, konstruktérů a projektantů podle personálních agentur výrazně přibylo. Po krizi je třeba přicházet s novými projekty a strojírenské firmy vidí na trhu nové příležitosti. Schopní inženýři nebudou mít o práci nouzi.

### **Účetní - 45 tisíc korun měsíčně**

Zahraníční investice a rozvoj center sdílených služeb udržují vysokou poptávku po účetních, kteří ovládají cizí jazyky. Účetní bez angličtiny si vydělají i několikrát méně. Rychlý růst platu přichází i se znalostí mezinárodních účetních standardů.