

Bogotá D.C, 26 de junio 2023

Radiografía laboral: ¿qué buscan las empresas en los profesionales de mercadeo?

- *Estudio de la Universidad Ean revela las principales habilidades que requieren las empresas de los profesionales de mercadeo.*
- *El 14.2% buscan profesionales con pensamiento estratégico.*
- *La investigación revela los salarios que podrían devengar ejerciendo cargos altos y medios.*

El 14.2% de los directivos encuestados dijo que el pensamiento estratégico es una de las competencias que se requiere en el ejercicio de posiciones de liderazgo en mercadeo. Por otra parte, ser autodidacta en una posición de liderazgo obtiene la menor puntuación (5,6%).

Haidy Moreno, directora del programa de Mercadeo de la Universidad Ean, explica la importancia del rol del mercadólogo en las empresas colombianas: *"ellos son capaces de diseñar e implementar estrategias comerciales orientadas al posicionamiento de un producto, marca o servicio. En este contexto, es imperante comprender las tendencias y las demandas de los empleadores"*.

Fueron 102 los directivos encuestados entre febrero y marzo de 2023, teniendo como muestra nueve ciudades diferentes. (Bogotá, Medellín, Cali, Barraquilla, Bucaramanga, Manizales, Ibagué, Villavicencio y Pasto); en alianza con Aspromes e Índices Cognosight.

Mercadeo (21.3%), Administración de Empresas (18.0%) y Comunicación Social (14.6%), son los programas que gradúan profesionales con las habilidades necesarias para ejercer cargos de liderazgo en mercadeo. Se encuentran otras carreras universitarias que podrían desempeñar dichos cargos y que permitan fomentar el liderazgo.

Ser estratega es una cualidad que el 21,6% de los directivos requiere de un egresado en mercadeo. Por otra parte, una persona multitask no garantiza una gran cualidad a la hora de desempeñarse en un cargo de mercadeo.

La persona que quiera trabajar en el área de mercadeo debe enfocar sus destrezas en conocer al cliente (20.9%). El manejo de las redes sociales resulta algo menos relevante con una puntuación del 8.9%.

El profesional idóneo para ocupar un cargo en el área de mercadeo debe contar con destrezas para desarrollar planes estratégicos, trabajo en equipo y, además, ser creativo. Además, debe tener la capacidad para analizar datos (25,9%) y tomar decisiones basado en los mismos, este será el reto principal entre las funciones designadas al profesional de mercadeo que se desempeñe como coordinador, director o especialista.

Las competencias imprescindibles para el profesional en el área son: el trabajo en equipo (11.5%), el pensamiento estratégico (11.5%) y las habilidades comunicativas (11.5%).

Una de las conclusiones del estudio indica que, tanto en la esfera personal como profesional, resulta imprescindible desarrollar habilidades de trabajo en equipo, trabajar con otras personas en el día a día hace parte del esquema de trabajo de esta área, en este orden, habilidades de liderazgo y personales, capacidad analítica y capacidades de comunicación son necesarias para "debatir" sobre sus propios razonamientos.