

La campaña navideña podría incrementar la contratación hasta en un 50% más que el resto del año

- Entre mediados de noviembre y principios de enero se estima que se producirá un crecimiento de la contratación de entre el 30 y el 40%, llegando al 50% en los días previos a la Navidad.
- Eurovindex y Adecco prevén realizar 85.000 contratos, lo que representa un 10% más que en la Navidad del año pasado.
- En las semanas previas al periodo navideño, Eurovindex ha constatado un incremento superior al 100% en la demanda de candidatos para optar a alguno de estos puestos de trabajo.
- El tradicional perfil de joven o estudiante que buscaba sacarse un dinero extra, tendrá que competir ahora con mayores de 45 años, amas de casa o parados de larga duración.
- Sectores como perfumería y cosmética, juguetes, imagen y sonido o alimentación, serán los que más incrementen su demanda.
- El perfil más buscado esta Navidad será el del promotor comercial para grandes superficies, es decir, el perfil que tiene un reflejo directo en el aumento de las ventas.
- La mayoría de estos contratos comienzan a gestionarse desde mediados de noviembre y suelen prolongarse hasta la primera semana del mes de enero.

Madrid, 10 de noviembre de 2010.- Tras meses de aumento del paro, y tras los datos arrojados por la última Encuesta de Población Activa (EPA) que cifran el desempleo en 4.085.976 parados en España, la campaña de Navidad se presenta como el revulsivo que puede arrojar algo de luz a tan negativos datos.

Los meses de noviembre, diciembre y enero supondrán un crecimiento en la contratación de entre el 30% y el 40% con respecto al resto de meses del año, según la previsión realizada por **Eurovindex**, la compañía especializada en outsourcing comercial del **Grupo Adecco**. Esta cifra podría verse incrementada, en algunos casos, hasta el **50% en los días previos a la Navidad**.

Adecco y Eurovindex **estiman realizar en este periodo 85.000 contratos nuevos, lo que supondrá un incremento interanual de entre un 10% y un 15% en función de la zona.** Este crecimiento vuelve a repetirse por segundo año consecutivo ya que en 2009 se situó en el 5%.

Serán los sectores vinculados tradicionalmente con la Navidad y, por ende con el consumo, los que más puestos de trabajo generen: alta perfumería y cosmética, juguetería, alimentación, imagen y sonido, incluso hostelería en los días centrales de la Navidad. Sin embargo, **el perfil más buscado en esta próxima campaña será el del promotor comercial para grandes superficies.**

¿Dónde encontrar empleo en Navidad?

Según Eurovindex, **degustadores, azafatas, animadores, dependientes, teleoperadores, así como gestores del punto de venta con gran vocación comercial y orientada a la atención al cliente, son los puestos que más demanda van a generar en los próximos**

meses debido a la necesidad de las empresas del sector consumo de conseguir **un nuevo impulso en las ventas** tras un año donde el consumo ha seguido una estela irregular.

Siguiendo con la tendencia de los últimos años, muchas son las empresas que no han conseguido alcanzar los objetivos comerciales previstos para el ejercicio 2010, por tanto, para impulsar sus ventas en unas fechas que, por tradición, favorecen el consumo van a desarrollar grandes campañas de promoción y atención al cliente con el objetivo de diferenciarse de la competencia y vender, sobre todo, vender.

En general, **los perfiles más reclamados son los que tienen un reflejo directo en el aumento de las ventas**. Estos perfiles son una inversión que se transforma en rentabilidad para las empresas. Las compañías buscan durante la campaña navideña convertir el presupuesto de los clientes en un aumento de sus ventas y para ello, potenciar su imagen de marca en centros (comerciales) donde la Navidad hace triplicar la afluencia de consumidores. **El resultado final es optimizar la presencia del producto, conseguir una imagen más atractiva y diferenciada de la competencia y, por lo tanto, acercar la venta al consumidor final**. Esta es la razón por la que estos perfiles (comerciales, promotores, animadores, gestores del punto de venta...) sufran un incremento de la demanda en estos meses.

La necesidad de éxito en estos meses por parte de las empresas se está traduciendo en la **demanda de perfiles cada vez más especializados en el sector concreto a promocionar**. Las características que más demandan las empresas en los candidatos son la **actitud comercial** que debe impregnar y transmitir a todo el punto de venta, el **carácter proactivo** para identificar las características del producto en un periodo de tiempo corto y la **capacidad de abordar al cliente** de forma continua para que llegue al máximo de consumidores posible.

Los sectores de la campaña navideña

Consecuentemente con este aumento del consumo, otros sectores relacionados con el área comercial necesitarán cubrir una demanda de trabajo estacionaria. Es el caso del **sector de la distribución**, uno de los primeros en demandar nuevos puestos debido a su papel en la cadena comercial y encargado de hacer llegar el producto al cliente final. Perfiles como los de **mozos de almacén, reponedores, inventaristas, cajeros o empaquetadores** verán incrementarse su demanda en estos meses.

Igualmente sucederá con el sector de la **alimentación**. La proliferación de productos típicos navideños (turrones, mazapanes, dulces especiales, pescado, marisco, etc.) hará que aumenten las solicitudes por parte de las empresas de perfiles como **manipuladores, envasadores o carretilleros**.

Además, un sector que florece especialmente **en las semanas centrales de la campaña** (de mediados de diciembre a principios de enero) es el de la **hostelería y restauración**. Adecco y Eurovendex prevén un aumento de la contratación de **camareros, cocineros** e incluso, **guardarropas**, en un mes en el que se incrementan las salidas a restaurantes debido a cenas de empresa o reuniones familiares, las salidas nocturnas, noches especiales como Navidad y Nochevieja donde proliferan las fiestas, etc. Este aumento de la actividad hostelera requiere de un refuerzo de personal para ofrecer un servicio de calidad a los clientes.

Por último, el sector **gran consumo**, que englobaría la comercialización de productos de alta perfumería y cosmética, juguetería, librería o imagen y sonido, experimenta en estos meses un crecimiento considerable gracias a los regalos propios de estas fechas y provocando una importante demanda de **dependientes, comerciales y promotores**.

Perfil de los trabajadores

En las semanas previas al periodo navideño, **Eurovendex ha constatado un incremento superior al 100% en la demanda de candidatos para optar a alguno de estos puestos de trabajo**. Además, **el perfil de estos demandantes ha variado**, ya que si hace unos años la mayoría de las personas que buscaban un empleo en estas fechas eran estudiantes que querían sacarse un dinero extra o jóvenes que tenían su primera toma de contacto con el

mercado laboral, **en la actualidad el espectro es mucho más amplio: mayores de 45 años, amas de casa o parados de larga duración, además de los jóvenes, tendrán que competir por un empleo.**

La diferencia en la contratación de perfiles navideños con respecto al resto de meses del año radica en la **vocación comercial** y la **orientación al cliente y a la venta** de los candidatos. Lo que se pedirá a los trabajadores en este periodo son resultados inmediatos que supongan un retorno de la inversión para la empresa contratante.

Por encima de todo se prima la **proactividad** del empleado, que sea capaz de conocer las características del producto en un periodo corto de tiempo y que sean ágiles en el punto de venta, siendo capaces de llamar la atención del cliente de forma continua y llegar al mayor número posible de consumidores.

Ahora más que nunca se valorará la experiencia previa en un puesto similar o la realización de algún curso de venta y técnicas comerciales.

La mayoría de estos contratos **comienzan a gestionarse desde mediados de noviembre** y suelen prolongarse **hasta la primera semana del mes de enero**, cuando la campaña navideña termina y comienza el periodo de rebajas.

Sobre Eurovendex

Eurovendex es la división de Adecco Outsourcing, especializada en la externalización de procesos comerciales.. Ofrece soluciones integrales en servicios de promoción, gestión del punto de venta y fuerzas de ventas, adaptando cada proyecto a las necesidades de sus clientes, siguiendo el principio de orientación a resultados.

Eurovendex asume el control sobre la dirección, gestión y resultados de cada proyecto. Analiza, diseña y pone en marcha los planes de venta más eficaces, detectando necesidades y ofreciendo soluciones de Outsourcing Comercial.

Con el objetivo de ofrecer un servicio especializado, Eurovendex cuenta con diferentes divisiones que agrupan los diversos proyectos en función de sus características: Fuerzas de Ventas, Gestión Punto de Venta y Promociones.

Para cualquier aclaración no dudéis en poneros en contacto con nosotros. Un cordial saludo:

*Luis Perdiguero/Patricia Herencias
Dpto. de Comunicación Adecco
Tlf: 91 432 56 57
luis.perdiguero@adecco.com
patricia.herencias@adecco.com*

*Silvia Enrique /Laura García
Trescom Comunicación
Tlf: 670 61 92 50
silvia.enrique@trescom.es
laura.garcia@trescom.es*