

**P**roactividad, orientación a las ventas, dominio de inglés, liderazgo, capacidad de trabajo en equipo. Son algunas de las habilidades que se buscan en ejecutivos y profesionales del área de marketing, además de los conocimientos específicos. Con un mercado ultra competitivo y consumidores bombardeados por información, marcar la diferencia con estrategias que den en el blanco es imprescindible para desempeñarse en esta exigente área.

Hoy en día, en las empresas tanto nacionales como multinacionales, las áreas de marketing requieren de profesionales con perfiles híbridos. "Son muy pocas las excepciones en que podemos encontrar figuras de marketing más puras, como jefe de marketing o encargado de trade marketing. En la mayoría de los casos, las habilidades blandas deben estar enfocadas al trabajo en equipo, orientado al resultado, y ser agresivos comercialmente. En cuanto a las habilidades duras, los ingenieros comerciales y civiles industriales con perfiles estratégicos y que dominen el inglés, llevan la delantera", destaca Felipe Lagos, Consultor Senior de las divisiones de Sales & Marketing de Michael Page, consultora internacional especializada en selección de ejecutivos para gerencias medias y direcciones.

Por su parte, Alfonso Mujica, Consultor de Spencer Stuart -otra firma de nivel mundial en reclutamiento de ejecutivos-, apunta que "lo primero son sus capacidades de liderazgo. Un ejecutivo de marketing está llamado a hacer que su gente sea productiva, que tenga una personalidad motivadora, que logre hacer participar y desarrollar a su equipo de trabajo. También debe tener la capacidad de desempeñarse en conjunto con las demás áreas, y lograr involucrar a la organización completa. Además debe tener la mente abierta, ser capaz de captar nuevas ideas e incorporarlas, estar alerta para detectar nuevas oportunidades, y contar con una mentalidad innovadora."

Respecto a las habilidades duras, Alfonso Mujica considera que el profesional del marketing debe ser una persona que tenga un conocimiento exhaustivo

# "SE BUSCA"

## ejecutivos ideales para el marketing

**EN EL ÚLTIMO TIEMPO, LOS REQUERIMIENTOS EN ESTA ÁREA SE HAN AMPLIADO, Y HOY MÁS QUE NUNCA DESTACAN LOS ÉXITOS OBTENIDOS A TRAVÉS DE LAS REDES SOCIALES, ORIENTADOS A DETERMINADOS GRUPOS.**



Photopress /yellowj

de las tecnologías del área. "Debe saber cómo captar la información del mercado, destacando la importancia de estar al día con las nuevas tecnologías y redes sociales, realidad que cada día entra con más fuerza, por lo cual se hace fundamental y necesario contar con esa capacidad".

**» Inglés imprescindible, y viajado, ideal**

El área del marketing no está exenta de altos niveles de competencia, por lo cual quienes decidan entrar en este mundo, deben prepararse y perfeccionarse continuamente para destacar por sobre los demás profesionales.

"Que hablen inglés les permite aspirar a más y mejores trabajos, con una remuneración mayor. Que hayan viajado y vivido en el extranjero generalmente entrega mayor madurez y probabilidades de visión estratégica, sin duda alguna. Los postgrados son bien valorados cuando complementan habilidades no obtenidas en el pregrado, como por ejemplo un Ingeniero Comercial enfocado a la economía, con un postgrado en marketing", agrega Felipe Lagos.

Por su parte el consultor de Spencer Stuart confirma que el dominio del inglés en el marketing es una herramienta fundamental a la hora de realizar la selección de un profesional: "Lo primero y más importante es el inglés, que lo domine y lo hable; en segundo lugar, que tenga una visión amplia, que tenga un bagaje cultural más allá de Chile, que conozca el mundo y el marketing en otras partes, y que cuente con experiencias de trabajo y estudios en el extranjero".

"Saber venderse y darle cohesión al historial profesional, marcan la diferencia", complementa Lagos, de Michael Page.

**» Demandas que se actualizan**

Por otra parte, se trata de un área que amplía día a día su campo de acción, con las tecnologías nuevas que van apareciendo y tipos de medios para hacer marketing que hace sólo unos años no existían, como las famosas redes sociales, que han abierto un enorme espectro de oportunidades que los profesionales del marketing deben saber aprovechar.

"Indudablemente los perfiles son más específicos y los profesionales están buscando más especialidades, ya que ello agrega valor a las experiencias laborales. Las redes sociales incrementan el nivel de exigencias en el consumidor, debido a la gran cantidad de información a la que están expuestos. Esto obliga a preparar mejores estrategias con mejores profesionales para cumplir estas demandas. Así se hace fundamental la flexibilidad, el conocimiento de las actualizaciones tecnológicas, tener un buen nivel de relacionamiento, proactividad, creatividad y poseer una alta capacidad de reacción frente a nuevas oportunidades", confirma el representante de Sales & Marketing de Michael Page.

En el mercado local, hay profesionales que cumplen los estándares requeridos; sin embargo, las altas exi-

gencias del inglés, la visión estratégica y el perfil agresivo, hacen más acotadas las búsquedas. "En Chile hay más demanda que oferta. No es fácil encontrar gente con esas características. Algunas empresas logran abastecerse y otras seleccionan los mejores profesionales que logran encontrar", confirma Alfonso Mujica.

Para los expertos reclutadores de ejecutivos, quienes a diario se encuentran con las exigencias y necesidades de las empresas para su personal de nivel ejecutivo, el mix más demandado en la actualidad es el que conjuga marketing y ventas. Este es el que mezcla la estrategia y el conocimiento del consumidor con la venta del producto. Incluso Felipe Lagos se anima a construir el perfil ideal con un 70% de ventas y un 30% de marketing. "Si además cuenta con experiencia en terreno, interactuando con clientes, tiene la capacidad de pensar estratégicamente y posee un importante dominio del inglés, es un profesional atractivo para el mercado actual".



Alfonso Mujica, Consultor de Spencer Stuart



Felipe Lagos, Consultor de Michael Page