



II Guía Spring Professional del Mercado laboral. Life Science

El Director Comercial, el Director Médico y el Business Unit Manager, los perfiles mejor pagados del sector Life Science en España en 2019

- El primero de ellos (trabaja en el departamento de Ventas) puede llegar a alcanzar los 150.000 euros brutos anuales mientras que el Director médico (del departamento Médico y regulatorio) puede cobrar 145.000 euros. Algo por debajo se queda el responsable de las Unidades de Negocio (también del área de Ventas) con hasta 120.000 euros brutos al año de remuneración.
- Dentro del departamento de Marketing también tiene remuneraciones muy elevadas el perfil del Director (110.000 euros anuales) y en el departamento de I+D y Calidad encontramos un perfil muy bien remunerado: el del Director de Calidad (95.000 euros).
- Rondando los 85.000-90.000 euros anuales como remuneración máxima se encuentran también otros profesionales como el Market Access (dpto. de Ventas), el Director de Regulación, el MSL (Medical Scientific Liaison, dentro del departamento Médico y regulatorio), el Director de Producción y el Gerente de área (Ventas).
- El sector Life Science supone en nuestro país 41.000 empleos directos, 160.000 indirectos y una fuente excelente para la entrada de los jóvenes al mundo laboral. En paralelo hablamos de un empleo estable, con más del 94% de contrataciones realizadas de carácter indefinido, un 4% más con respecto al año anterior.
- Salarialmente, la Industria Farmacéutica se caracteriza por gozar de una muy buena salud, y es que los salarios del sector se sitúan un 10% por encima del resto de sectores en España, complementada en muchos casos con un variable que se sitúa en torno al 20%. Adicionalmente, observamos en determinadas posiciones la inclusión de atractivos beneficios sociales, de entre los que caben destacar los planes de pensiones y seguros de vida y médico, incorporando igualmente otros complementos como puede ser el vehículo de empresa.
- Si hablamos del salario emocional, el sector Life Science siempre se ha situado a la vanguardia con respecto a los planes de conciliación ofrecidos, así como en relación con la flexibilidad horaria o al teletrabajo, lo que le hace un sector muy atractivo para profesionales de entornos diversos.
- El ADN en Life Science: esta industria se desarrolla en un entorno muy exigente, de alta competitividad y donde la adaptación al cambio se convierte en un básico de sus profesionales a los que se les demandan además competencias como liderazgo, toma de decisiones, flexibilidad u orientación a la calidad, entre otras.



Madrid, 17 de septiembre de 2019.- Los últimos han sido años de fuerte dinamismo en la creación de empleo, que ha permitido a nuestro mercado de trabajo **recuperar ya el 70% del empleo destruido durante la última crisis económica**. Sin embargo, en los últimos meses estamos asistiendo a una moderación de esta tendencia creciente (como arrojan los últimos datos de paro y afiliación a la Seguridad Social conocidos el pasado día 3 de septiembre de la mano del Ministerio de Trabajo). Pese a todo, la situación económica en nuestro país sigue siendo favorable y se han alcanzado cifras de récord en afiliaciones a la Seguridad Social, contratación y reducción del desempleo.

En palabras de **Alexandra Andrade, directora de Spring Professional en España**: “*de cara a los próximos meses, nuestras previsiones apuntan a que la creación de puestos de trabajo siga mostrando una cierta fortaleza y prevemos que la tasa de paro experimentará una reducción, hasta lograr el 13,7% a finales de 2019, alcanzando el umbral del 12,8% en 2020*”.

Sin embargo, el mercado laboral ya nunca será como lo hemos conocido hasta ahora. Nuevas tendencias en relaciones laborales y formas de colaboración, el impacto de la tecnología y el entorno cambiante ponen de manifiesto la necesidad de **conocer qué demanda el mercado en cada momento, tanto a nivel competencial como salarial, para poder atraer y retener el mejor talento** en cada compañía, la verdadera clave del éxito empresarial en nuestros días y el epicentro de la llamada *guerra por el talento*.

Es por eso que [Spring Professional](#), la firma del grupo Adecco especializada en consultoría de selección para mandos intermedios y directivos, ha elaborado la **II Guía Spring del Mercado Laboral** en el que se **analizan 420 posiciones procedentes de los 14 sectores económicos más relevantes de nuestro mercado de trabajo** y en el que se ofrecen datos relativos a la **remuneración de estas posiciones así como sus competencias más demandadas y la situación actual del sector** en materia de crecimiento y perspectivas. Todo ello para ofrecer una **completa radiografía del mercado de selección actual** en España.

Un repaso al mercado de selección en España: presente y futuro

Hoy en día, en nuestro país contamos con la fuerza laboral mejor formada de la historia: los ocupados españoles con estudios superiores representan el 43,6% del total de ocupados, récord histórico. Sin embargo, todavía existe un gap importante entre la demanda del mercado y la oferta: **la relación entre vacantes y desempleo ha pasado de una ratio de 0,7 vacantes por cada 100 desempleados en 2013, a casi 3 en la actualidad**.

Es por ello que los grandes desafíos de la función de selección de personal y recursos humanos van a tener que ver con **una gestión dinámica y personalizada del talento de las organizaciones**, desarrollando los recursos internos en unos casos, y tratando de contratar a los mejores en otros.

Pero más allá de la guerra por el talento en los perfiles más demandados, las empresas deben trabajar en prever y gestionar otras áreas no menos importantes: las nuevas formas de empleo y su marco regulatorio, los retos demográficos como el envejecimiento de la población y los flujos migratorios, la gestión de la diversidad...

Es el momento de pasar de las empresas “rígidas” que hemos conocido hasta ahora hacia las llamadas **organizaciones “líquidas” que apuestan por el empoderamiento y los equipos multidisciplinares autogestionados**, reduciendo la necesidad de jerarquía formal.



Es más, como explica **Alexandra Andrade, directora de Spring Professional en España**: “cada vez más la tendencia será que en muchas ocasiones las empresas no buscarán cubrir puestos concretos sino que se dedicarán a contratar **TALENTO**, en mayúsculas, aunque no exista un puesto de trabajo específico para el candidato. Será ese candidato quien estará dispuesto a buscar o crear su propio puesto dentro de la empresa en la que desee trabajar. Así, dentro de un mundo esencialmente tecnológico e hiperconectado, la piedra angular del empleo seguirá siendo las personas”.

Los expertos en selección reconocen que **el profesional del futuro deberá ser una persona muy familiarizada con la tecnología, el mundo digital y la conectividad, pero también con un modelo de comunicación constante con su entorno**. Su capacidad para resolver conflictos en situaciones complicadas y de manera ágil será determinante para la consolidación de su figura profesional dentro de la empresa. Y, por encima de todo, su versatilidad y capacidad de adaptación al entorno, como respuesta a esos cambios vertiginosos que cada vez serán más frecuentes.

En este sentido, **el papel que adopten los altos cargos será fundamental** dentro de esta transformación ya que servirá como guía y referencia para aquellos perfiles que se encuentran por debajo. El directivo del mañana será un profesional que **no debe ser percibido como un jefe sino como un líder, como un referente y compañero en el que se puede confiar**. “Una persona que genere el marco de confianza para que los empleados exploren sus capacidades, que puedan expresar sus propias ideas sin miedo al fracaso y que asuman sus propios errores. Para ello, la clave estará en mantener el equilibrio entre ser exigente y dar apoyo para trasladar seguridad al equipo”, concluye **Alexandra Andrade, directora de Spring Professional**.

El estudio salarial

Desde Spring Professional, y a través del trabajo realizado por todo el equipo de consultores especializados en la selección de estos perfiles, hemos desarrollado este estudio salarial, en el que, además de aportar la **información relativa a cada posición en materia remunerativa**, hemos querido ir un poco más allá haciendo **un análisis de las competencias que deben ser evaluadas en el momento actual**, pero también cuáles serán las necesarias **en un futuro**.

Sin duda, la formación y la experiencia son necesarias en cada uno de los perfiles, pero, precisamente, haciendo referencia al entorno actual, las competencias se han convertido en la clave del éxito.

Como hemos indicado en la introducción, para realizar este estudio se han analizado **420 posiciones procedentes de los 14 sectores económicos más relevantes de nuestro mercado de trabajo**: banca, finanzas, legal, seguros, recursos humanos, life science, digital y e-commerce, gran consumo, hostelería y turismo, retail, IT y TELCO, industrial, construcción e inmobiliaria y logística. En el presente análisis repasamos **el sector Life Science en España**.

Presente y futuro del sector

Si por algo destaca el 2019 para la Industria Farmacéutica es en el posicionamiento que España ha tenido en **el liderazgo de ensayos clínicos, identificando un futuro prometedor para la I+D+i** en nuestro país, y que en la actualidad supone aproximadamente un puesto de trabajo para **5.000 profesionales**.

La Industria Farmacéutica supone **41.000 empleos directos, 160.000 indirectos y una fuente excelente para la entrada de los jóvenes al mundo laboral**. En paralelo hablamos de un empleo



estable, con **más del 94% de contrataciones realizadas de carácter indefinido**, un 4% más con respecto al año anterior.

Si hablamos de perfiles más demandados, y pese a ser un histórico para las empresas farmacéuticas, las figuras de MSL siguen siendo posiciones clave y que ganan cada vez mayor peso en las estructuras de pequeñas, medianas y grandes corporaciones. En cuanto a posiciones más cotizadas dentro de la industria hablamos de la dirección comercial seguida muy de cerca por la Dirección Médica.

Salarialmente, la Industria Farmacéutica se caracteriza por gozar de una muy buena salud, y es que los salarios del sector **se sitúan un 10% por encima del resto de sectores en España**.

La composición de los salarios en la Industria no sólo se centra en una retribución fija, sino que se complementa en muchos casos con un apartado variable que se sitúa en torno al 20% del total de las remuneraciones. Adicionalmente, observamos en determinadas posiciones la inclusión de **atractivos beneficios sociales**, de entre los que caben destacar los planes de pensiones y seguros de vida y médico, incorporando igualmente otros complementos como puede ser el vehículo de empresa.

Si hablamos del **salario emocional**, esta industria siempre se ha situado a la vanguardia con respecto a los **planes de conciliación** ofrecidos, así como **en relación con la flexibilidad horaria o al teletrabajo**, lo que le hace un sector muy atractivo para profesionales de entornos diversos.

Desde el punto de vista salarial, donde **más crecimiento** hemos observado es en los **departamentos de Calidad**, siendo las figuras que lo lideran los más beneficiados por este crecimiento.

En Medical Devices vemos un incremento general en las bandas salariales respecto al 2018. Esto se percibe especialmente en las estructuras comerciales, ya que el propio desarrollo del sector requiere una mayor especialización y bagaje técnico.

Por todo esto, podemos señalar que el sector sigue manteniendo un lugar privilegiado salarialmente hablando, tanto en los componentes económicos como en lo relativo al salario emocional.

El ADN del sector Life Science

Dentro de esta industria hemos vivido un desarrollo importante en las áreas de Investigación y Desarrollo en el pasado, que han supuesto el crecimiento y dimensionamiento de los departamentos de Life Science. Esto supone en el día de hoy un crecimiento de las áreas productivas, donde junto a una formación técnica específica para los profesionales, se requiere una experiencia previa en entorno **farmacéutico productivo**, unido a un desarrollo competencial en todo lo relativo al **liderazgo de equipos y su desarrollo**.

Otra de las áreas de mayor desarrollo dentro de Life Science son sus departamentos de **Marketing y Ventas**, siendo perfiles totalmente especializados en las áreas terapéuticas en cuestión y con una visión cada vez más global de sus clientes y del mercado. Nos dirigimos a **perfiles cada vez con mayor especialización sobre producto** y con un entendimiento global del entorno en el que ese producto participa.

Respecto a las compañías de **Medical Devices** podemos hablar de un equilibrio en cuanto a demanda de posiciones tanto para el equipo comercial como para el equipo de soporte técnico,



siendo **la orientación al cliente y su capacidad para resolución de incidencias** las competencias más críticas para esta tipología de empresas.

El mercado farmacéutico es un **entorno muy exigente, de alta competitividad y donde la adaptación al cambio** se convierte en un básico de sus profesionales. En general, **las competencias más buscadas** para los perfiles del sector Life Science son:

- Flexibilidad
- Convivencia con la incertidumbre
- Inteligencia social
- Competencias digitales
- Visión global o sistémica

Las retribuciones del sector

Dentro del área Life Science, **el Director Comercial, el Director Médico y el Business Unit Manager son los perfiles mejor pagados en España en 2019**. El primero de ellos (trabaja en el departamento de Ventas) puede llegar a alcanzar **los 150.000 euros brutos anuales** mientras que el Director Médico (del departamento Médico y regulatorio) puede cobrar **145.000 euros**. Algo por debajo se queda el responsable de las Unidades de Negocio o Business Unit Manager (también del área de Ventas) con **hasta 120.000 euros brutos al año** de remuneración.

Dentro del departamento de Marketing también tiene remuneraciones muy elevadas el perfil del **Director de Marketing** (110.000 euros anuales) y en el departamento de I+D y Calidad encontramos un perfil muy bien remunerado: el del **Director de Calidad** (95.000 euros).

Rondando los 85.000-90.000 euros anuales como remuneración máxima se encuentran también otros profesionales como el **Market Access** (dpto. de Ventas), el **Director de Regulación**, el **MSL** (Medical Scientific Liaison, dentro del departamento Médico y regulatorio), el **Director de Producción** y el **Gerente de área** (Ventas).

Por encima de los 70.000 y hasta los 80.000 euros anuales quedan otros profesionales como el **Director Técnico Farmacéutico**, el **Responsable de Farmacovigilancia**, el **Responsable de Control de Calidad**, el **Key Account Manager** (de nuevo en el departamento de Ventas), el **Director de I+D**, el **Export Sales Manager** y el **Responsable de Garantía de Calidad**.

Entre 50.000 y 65.000 euros brutos anuales se sitúa la banda salarial de perfiles como el **Field Service Manager**, el **Project Manager** (dentro del área de I+D y Calidad), el **Responsable de Cualificaciones**, el **Especialista de Aplicaciones** (en Medical Devices), el **CRA** (o el Especialista en monitorización de ensayos), el **Product Manager**, el **Delegado comercial hospitalario**, el **Técnico de Registros**, el **Especialista de Garantía de Calidad y registros**, el **Visitador Médico** y el Farmacéutico, el **Responsable de Turno** (dentro del área de Producción), el **Responsable de Desarrollo Galénico/Analítico** o el **Field Service Engineer**.

- Para consultar **el informe completo** y las posiciones de cada sector, **pincha aquí**



Sobre Spring Professional

Spring Professional es la firma especializada en la búsqueda, selección y evaluación de ejecutivos, mandos medios y directivos del Grupo Adecco a nivel internacional. Con oficinas repartidas en 23 países y un equipo de más de 1.000 consultores.

En España, Spring Professional tiene presencia en la Comunidad de Madrid, Cataluña, Aragón, Andalucía, Galicia, País Vasco, la Comunidad Valenciana, Castilla y León y en la Región de Murcia.

Visítanos en www.springsapin.com y en nuestro blog <https://blogcandidatos.springspain.com/>

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

Luis Perdiguero / Patricia Herencias / Irene González
Dpto. Comunicación The Adecco Group
Tlf: 91.432.56.30

luis.perdiguero@adecgroup.com
patricia.herencias@adecgroup.com
irene.GAmo@adecco.com

Miriam Sarralde / Ana Mailló
Trescom Comunicación
Tlf: 91.411.58.68

miriam.sarralde@trescom.es
ana.mailló@trescom.es