

Administrativos o comerciales, los más demandados en la red

La cifra de personas que se han dado de alta en los portales de búsqueda de empleo por internet ha aumentado en el primer trimestre. Las ofertas laborales, sin embargo, han descendido

J. DÍAZ PLAZA | TARRAGONA

Laia se quedó en el paro hace tres meses. Es química, de Tarragona y tiene 25 años. Su empresa hizo un recorte de personal y la despidieron. Ella es una de las cerca de 250.000 personas que se dieron de alta en el portal de búsqueda de empleo InfoJobs.net en el primer trimestre del año en España.

Los profesionales recurren cada vez más a internet para buscar trabajo. La red está plagada de ofertas de empleo... y de candidatos. En Tarragona, los sectores que han publicado más ofertas en InfoJobs.net, durante el mes de abril, son los de comercial, ingeniería industrial, administración, atención al cliente y venta al detalle.

El perfil del tarraconense que bucea en la red a la caza de un puesto de trabajo es el de una persona de entre 25 y 35 años (37%), con estudios secundarios (46%), que busca empleo en los sectores del turismo (15%) o la hostelería (80%). La mayoría tiene más

de diez años de experiencia laboral.

A nivel de España, el número de ofertas publicadas en los últimos doce meses es inferior a las cifras del año anterior. Los sectores con más demanda han sido comercial (un 13'8%), programación (7%) y atención al cliente (5,5%). Los ámbitos donde más ha aumentado la demanda de profesionales han sido traducción e interpretación (64%) y aeronáutico (31%). Los empleos relacionados con Inmobiliaria y construcción han sufrido un mayor descenso (-67%), Banca privada (-65%) y selección de personal (-62%).

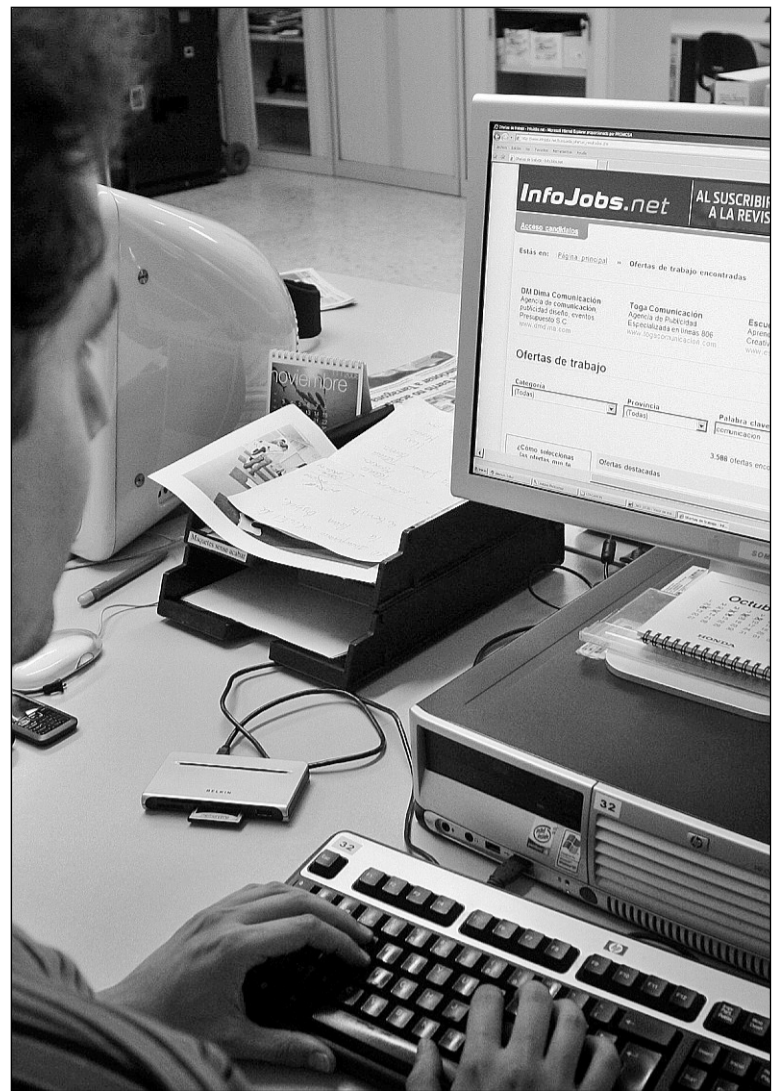
El perfil de este profesional es bastante heterogéneo. Se trata

de un joven de entre 25 y 35 años (39,5%), con estudios medios (43,2%) y más de diez años de experiencia laboral (34,75%).

Redes de contacto. El *networking* es otro medio en auge de búsqueda de empleo a través de internet. Las redes de contacto, como Xing o LinkedIn, son un vivero de candidatos. Las empresas y los cazatalentos las rastrean a diario para encontrar el perfil que más se adapte a sus necesidades.

«El uso de estas redes por parte de los profesionales ha aumentado. Las empresas empiezan a tener en cuenta estos canales de búsqueda on-line para la selección de personal. Navegando por estas redes se puede acceder al perfil profesional y tener más información personal del candidato», dice Xavier Hernando, *ambassador*

Los cazatalentos rastrean a diario las redes de contactos en busca de candidatos



La búsqueda de empleo en internet se ha incrementado en los últimos doce meses. FOTO: LLUÍS MILIÁN/DT

de Xing en Tarragona y responsable de marketing y ventas de la consultora reusense Casa- do & López Consulting.

Los amigos, familiares y conocidos pueden ser, en estos momentos, la mejor 'agencia de colocación'.

Puestos más ofertados en TGN

- ✓ Comercial
- ✓ Ingeniero industrial
- ✓ Administración
- ✓ Atención al cliente
- ✓ Venta al detalle

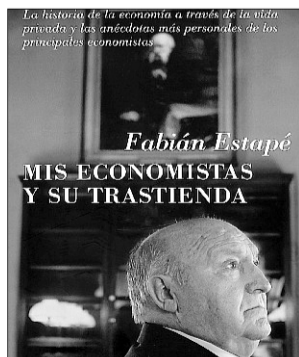
El perfil del candidato

- ✓ Entre 25 y 35 años
- ✓ Con estudios secundarios
- ✓ 10 años de experiencia laboral
- ✓ Categoría Profesional: turismo
- ✓ Subcategoría: hostelería

LIBROS

MIS ECONOMISTAS Y SU TRASTIENDA
Autor: Fabián Estapé
Editorial: Planeta

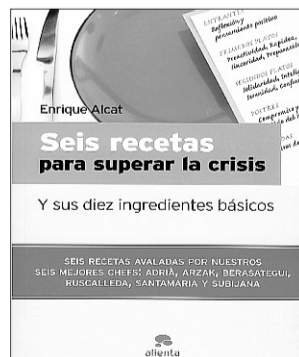
Mis economistas y su trastienda es una breve síntesis de la historia de la economía mundial apta para no iniciados en economía a través del hilo de la vida privada y de las anécdotas más personales de los principales economistas. Cuenta cómo esta parte humana ha influido directamen-



te en su teoría y la explica en gran parte tal y como nos ha llegado.

SEIS RECETAS PARA SUPERAR LA CRISIS
Autor: Enrique Alcat
Editorial: Alienta

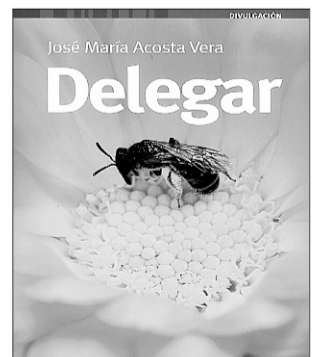
Como si de un recetario se tratara, este libro aborda cómo hacer frente a los malos tiempos que tanto nos afectan a todos en el plano personal, profesional y emocional. Un libro de máxima actualidad ya que la inmensa mayoría de los ciudadanos padecen las crisis con efectos devastadores en su



autoestima, capacidad de comunicación y motivación para "salir adelante".

DELEGAR
Autor: José María Acosta
Editorial: ESIC

Dirigir un equipo, a cualquier nivel, es complejo. Una de las claves menos atendidas es la delegación, que es la forma más idónea de potenciar un equipo. Empezando por el jefe, que siempre tiene más cosas que hacer que tiempo para hacerlas. Delegar es la única trampa que podemos hacerle al tiempo. El



problema es que delegar no es fácil, aunque lo parezca.



Idea, negoci, empresa...

Projectes, legalitzacions, assessorament, instal·lacions, medi ambient...

ENGINYER TÈCNIC INDUSTRIAL
Sol·lucions professionals



COL·LEGI D'ENGINYERS
TÈCNICS INDUSTRIALS
DE TARRAGONA

www.cetit.es

902 076 777
cetit@cetit.org