

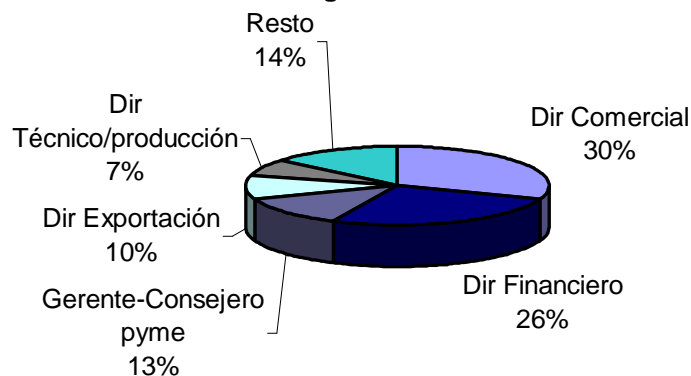
LOS DIRECTORES COMERCIALES LOS MÁS DEMANDADOS EN HEAD-RENTING EN ESPAÑA

- El head-renting es un servicio que ofrece Reimatel Management que consiste en el alquiler de directivos sénior a tiempo parcial
- El 30% de las demandas de posiciones directivas en alquiler solicitan la dirección comercial, seguidas de la dirección financiera

Barcelona, 30 de noviembre de 2012. Un estudio realizado por Reimatel Management sobre la demanda de las empresas para cubrir posiciones directivas en servicio de *head-renting*, a nivel nacional, constata que el director comercial es la figura más solicitada en España.

El análisis de las 71 solicitudes recibidas de empresas interesadas en contratar el servicio de *head-renting* durante el primer año de implantación efectiva de este nuevo servicio en España, constata que la dirección comercial representa el 30% de las posiciones directivas solicitadas en *head-renting* a nivel nacional. La solicitud del director financiero ocupa la segunda posición con un 26% de los casos, seguida del gerente o consejero para pymes con un 13% y del director de exportación con un 10%. El 21% restante recae sobre otras posiciones directivas.

Demandas de head-renting - De octubre 2011 a octubre 2012

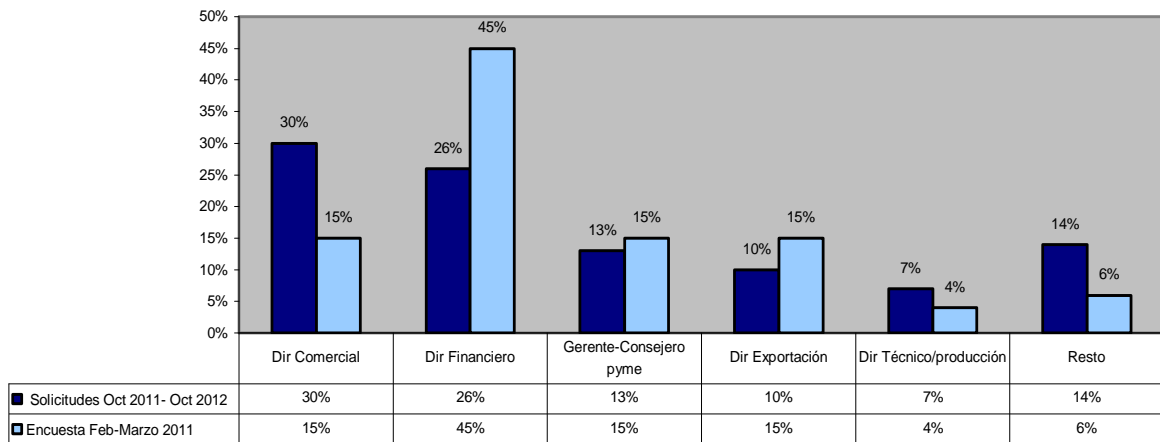


Fuente: Estudio realizado por Reimatel Management sobre una muestra de 71 solicitudes de empresas de España

Los resultados de las solicitudes reales contradicen las previsiones del plan de negocio inicial, basadas en 500 encuestas realizadas a empresas españolas durante febrero y marzo de 2011. La investigación predecía que, en caso de contratar una posición directiva en *head-renting*, el 45% solicitaría un director financiero, seguido del director comercial, el gerente o consejero para pymes y el director de exportación, con un 15% cada uno y solo un 10% se asignaba al resto de posiciones directivas. La realidad ha demostrado que el interés por el *head-renting* se ha extendido a todas las posiciones directivas y que la dirección comercial está más solicitada que la financiera.

Para más información sobre Reimatel Management contactar con:

SOLE & HERNANDEZ Consultors de comunicació S.L.: Francesc Hernández / Cristina Armenteras
Via Laietana, 54 2n despatx 214 08003 Barcelona
Telèfons. 93 310 66 89 - 93 372 94 29 – solehernandez@solehernandez.com



Fuente: Estudio realizado por Reimatel Management sobre una muestra de 500 encuestas realizadas a empresas españolas durante el febrero y marzo de 2011 para conocer sus necesidades directivas en *head-renting*

Según Jorge Nogués, Director General de Reimatel Management, *“la razón estriba en que muchas empresas han considerado hasta ahora que la función del director comercial era tanto atender a los grandes clientes como diseñar el plan comercial y gestionar el equipo de ventas. Por ello, a menudo han promocionado a su mejor vendedor para el cargo, esperando cubrir el primer aspecto y valorando menos su capacidad organizativa y de gestión del equipo, que se le suponía. Todo esto funcionaba adecuadamente en un mercado de demanda donde los defectos de la organización comercial quedaban enmascarados por los resultados positivos de un crecimiento sostenido. Ahora, cuando se impone la competitividad, afloran las ineficiencias y se dan cuenta de la importancia de un director comercial profesional con capacidad y experiencia en organización estratégica de redes comerciales y gestión eficaz de equipos de ventas. Además, liberado de la gestión de grandes clientes, que deben ser atendidos por los grandes vendedores, solo precisa dedicación parcial y su contratación en régimen de head-renting asegura la flexibilidad requerida”.*

El servicio de *head-renting* proporciona a las empresas la posibilidad de disponer de un director comercial sénior de alto nivel y probada eficacia a dedicación parcial y, por tanto, a un coste menor que un comercial ascendido. El servicio también les ofrece la flexibilidad necesaria para adaptarse en todo momento a las necesidades de la empresa, con la tranquilidad de que, en caso de insatisfacción, siempre pueden cambiar el ejecutivo o rescindir el servicio a voluntad sin indemnizaciones.

Reimatel Management es la primera empresa de España en ofrecer el servicio de *head-renting*, un servicio de alquiler de directivos sénior a dedicación parcial. Desde 2011 la compañía ofrece una amplia plantilla de ejecutivos de alto nivel por toda la geografía nacional, con una experiencia mínima de diez años en cargos de dirección, que permite cubrir de manera eficaz y rentable puestos directivos de departamentos como: director financiero, comercial, marketing, producción, exportación, logística, compras, IT, RRHH..., y también gerentes y consejeros para pymes.

Para más información sobre Reimatel Management contactar con:

SOLE & HERNANDEZ Consultors de comunicació S.L.: Francesc Hernández / Cristina Armenteras
Via Laietana, 54 2n despatx 214 08003 Barcelona
Telèfons. 93 310 66 89 - 93 372 94 29 – solehernandez@solehernandez.com

Sobre Reimatel Management

Reimatel Management pertenece al Grupo Reimatel, fundado en 2004, que engloba las divisiones de Consulting y Management. La división Management inició sus actividades a mediados de 2011, como área especializada en los servicios de head-renting, con la finalidad de ofrecer un servicio de alquiler de directivos a dedicación parcial.

La empresa, con oficina central en Barcelona, tiene 6 colaboradores directos y cuenta con una extensa cartera de más de 500 directivos sénior de alto nivel con amplia experiencia en sus respectivas funciones y sectores de actividad, para disposición inmediata en todo el territorio nacional.

Para más información sobre Reimatel Management contactar con:

SOLE & HERNANDEZ Consultors de comunicació S.L.: Francesc Hernández / Cristina Armenteras
Via Laietana, 54 2n despatx 214 08003 Barcelona
Telèfons. 93 310 66 89 - 93 372 94 29 – solehernandez@solehernandez.com