

Inmobiliaria & Construcción Inmobiliaria & Construcción

Estudio Remuneración 2010



Michael Page
INMOBILIARIA & CONSTRUCCIÓN

MICHAEL PAGE INTERNATIONAL

Michael Page es la consultora líder en reclutamiento especializado. Nacido en el año 1976 en Inglaterra, Michael Page International cuenta con una experiencia de 30 años dentro del asesoramiento en selección especializada de mandos ejecutivos y está presente en Europa Continental, Asia-Pacífico y en América del Norte y del Sur.

A fecha de 30 de agosto de 2009, el Grupo cuenta con 142 oficinas en 28 países.

Cuenta con trece divisiones:

- Comercial & Marketing
- Finanzas
- Banca
- Tecnología
- Ingenieros
- Inmobiliaria & Construcción
- Retail
- Healthcare
- Tax & Legal
- Recursos Humanos
- Turismo & Hostelería
- Compras & Logística
- Asistentes & Secretarias

EL GRUPO MICHAEL PAGE EN ESPAÑA

Michael Page España nace en 1997, la sociedad experimenta un rapidísimo crecimiento a través de sus divisiones. Actualmente, la sociedad cuenta con 4 oficinas: Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla.

El Grupo Michael Page tiene desarrollado en España cuatro líneas de negocio que se encargan de dar respuesta a las distintas necesidades de selección de sus clientes.



ÍNDICE

1. Nota Preliminar	pag. 07		
2. Posiciones			
2.1 <i>Las Funciones de Project Management</i>			
2.1.1 <i>Cost Manager</i>	pag. 11		
2.1.2 <i>Quantity Surveyor</i>	pag. 13		
2.1.3 <i>Site Manager</i>	pag. 15		
2.1.4 <i>Construction Manager</i>	pag. 17		
2.1.5 <i>Project Manager</i>	pag. 19		
2.1.6 <i>Responsable de Due Diligence</i>	pag. 21		
2.2 <i>Promotora</i>	pag. 23		
2.2.1 <i>Director General de Promotora</i>	pag. 25		
2.2.2 <i>Director Técnico</i>	pag. 27		
2.2.3 <i>Gerente / Director de Promociones</i>	pag. 29		
2.2.4 <i>Técnico de Promociones</i>	pag. 31		
2.2.5 <i>Arquitecto Urbanista</i>	pag. 33		
2.2.6 <i>Captador / Analista de Suelo</i>	pag. 35		
2.2.7 <i>Director de Expansión</i>	pag. 37		
2.2.8 <i>Jefe de Ventas</i>	pag. 39		
2.2.9 <i>Director Comercial de Promotora</i>	pag. 41		
2.3 <i>Arquitectura</i>			
2.3.1 <i>Arquitecto Senior de Proyectos</i>	pag. 43		
		2.4 <i>Constructora</i>	
		2.4.1 <i>Jefe de Obra</i>	pag. 45
		2.4.2 <i>Jefe de Grupo</i>	pag. 47
		2.4.3 <i>Director de Producción</i>	pag. 49
		2.4.5 <i>Director de Construcción</i>	pag. 51
		2.4.6 <i>Director de Contratación</i>	pag. 53
		2.4.7 <i>Delegado</i>	pag. 55
		2.4.8 <i>Director General</i>	pag. 57
		2.4.9 <i>Director Técnico</i>	pag. 59
		2.4.10 <i>Jefe Departamento de Estudios</i>	pag. 61
		2.4.11 <i>Técnico de Estudios</i>	pag. 63
		2.5 <i>Consultoría Inmobiliaria</i>	
		2.5.1 <i>Consultor Inmobiliario</i>	pag. 65
		2.5.2 <i>Director de Departamento</i>	pag. 67
		2.5.3 <i>Analista de Inversiones</i>	pag. 69
		2.5.4 <i>Director de Inversiones</i>	pag. 71
		2.6 <i>Ingeniería</i>	
		2.6.1 <i>Ingeniero de Proyectos</i>	pag. 73
		2.6.2 <i>Jefe de Proyectos</i>	pag. 75
		2.6.3 <i>Director de Departamento</i>	pag. 77
		2.6.4 <i>Delegado de Zona</i>	pag. 79
		3. Nuestras oficinas	pag. 82

1. NOTA PRELIMINAR

Michael Page Inmobiliaria & Construcción, la división del Grupo dedicada a la selección de personal en el ámbito de la Construcción, fue creada en 2004 en respuesta a las necesidades de nuestros clientes: seleccionar profesionales de de inmobiliaria y construcción en todos los sectores.

La fuerte especialización de la división de Inmobiliaria & Construcción ofrece a las empresas un alto valor añadido gracias a la especialización de nuestros consultores que provienen de dicha área.

Esta experiencia se traduce en un profundo conocimiento del mercado y de competencias solicitadas por nuestros clientes. Nuestra especialización, además, nos permite la selección vertical de candidatos con experiencia a partir de cinco años hasta top management.

El estudio de remuneración que le presentamos ha sido realizado gracias al conocimiento de mercado y a la constante relación con clientes y candidatos. La información de este estudio es resultado de un análisis empírico y tres fuentes de información:

- Base de datos de clientes y candidatos en el campo de la construcción y la inmobiliaria.
- Publicación de anuncios en prensa e internet.

Según las exigencias de nuestro cliente, utilizamos una u otra herramienta o ambas.

Para cada perfil profesional, realizamos un análisis de las principales características:

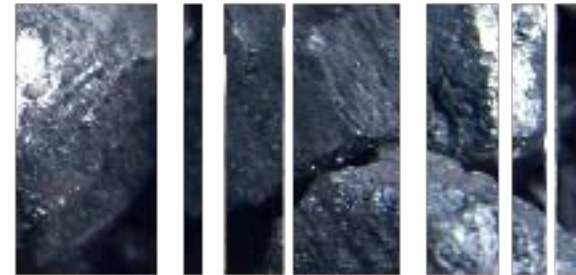
- dependencia jerárquica (qué puede variar de una organización a otra)
- responsabilidades
- perfil (formación, competencias, experiencia)
- posibilidad retribución.

El nivel retributivo contempla la parte fija no la parte variable.

Esperamos que este estudio os pueda ayudar en la gestión de vuestros recursos.



2. Posiciones



Las Funciones de Project Management

Cost Manager

Responsabilidades:

En dependencia del Director de División, el candidato se responsabilizará de:

- Realizar el seguimiento tanto de plazo como de presupuesto de las obras asignadas.
- Realizar el comparativo de precios de todas las partidas de las obras asignadas, asegurando el cumplimiento de los estándares de calidad de la empresa.
- Realizar el control de costes de la obra asignada, asegurando el cumplimiento del planeamiento establecido al inicio de la misma.

Experiencia / Formación:

- El candidato ideal tendrá titulación técnica (Arquitecto Técnico, Arquitecto, Ingeniero de Caminos, Ingeniero de Obras Públicas o Ingeniero Industrial).
- Experiencia mínima de 1 a 3 años como Project Manager o Construction Manager, en empresa Consultora, o bien 1 año de experiencia como Responsable de Costes en empresa similar.

Evolución:

El Cost Manager tiene una evolución lógica hacia puestos de Gerencia dentro del departamento de Planificación Económica.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	100<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	35.000	45.000	50.000
<i>Medio</i>	40.000	50.000	55.000
<i>Máximo</i>	45.000	55.000	65.000

Las Funciones de Project Management

Quantity Surveyor

Responsabilidades:

En dependencia del Director de División, el candidato se responsabilizará de:

- Reporte financiero de la evolución de la obra.
- Desarrollo de sistemas y procesos que permitan mejoras en la calidad de servicio.
- Seguimiento de la viabilidad de los proyectos.
- Preparación de presupuestos y detallada planificación de costes.
- Estrategia de procedimientos.
- Gestión de control de costes durante el proyecto.
- Asistencia a los clientes en la consecución de fuentes de financiación para los proyectos.

Experiencia / Formación:

- Dos años PQE, MRICS Calificado.
- Inmejorablemente, experimentado de NEC contraen la forma.
- Inmejorablemente, experiencia de Acompañar sobre Proyectos.
- Los conocimientos básicos de especificación NBS.

Evolución:

El Quantity Surveyor tiene una evolución lógica hacia puestos de Gerencia dentro del departamento técnico de la Planificación.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	100<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	60.000	70.000	80.000
<i>Medio</i>	65.000	75.000	90.000
<i>Máximo</i>	70.000	80.000	100.000

Las Funciones de Project Management

Site Manager

Responsabilidades:

El Site Manager, en dependencia del Construction Manager, se responsabilizará de:

- Supervisar la ejecución de la obra.

Apoyar al construction manager en:

- Gestionar el perfecto desarrollo del proyecto en los tiempos, plazo y calidad establecidos.
- Coordinar para el cliente y con todos los agentes intervinientes todas las acciones que la ejecución del proyecto requiera.
- Vigilar la optimización técnico-económica de la obra.
- Validar las empresas subcontratadas y el trabajo realizado por éstas.
- Certificar mensualmente los trabajos ejecutados por las subcontratas.

Experiencia / Formación:

Ingeniero de Caminos, Arquitecto, Arquitecto Técnico o Ingeniero Industrial con una experiencia mínima de 1 años en gestión y coordinación de proyectos de edificación (centros comerciales, oficinas, hoteles, otros), con dotes de liderazgo, capacidad de gestión, responsable y dinámico.

Evolución:

El Site Manager tiene una evolución lógica hacia puestos Construction Manager.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	100<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	35.000	38.000	40.000
<i>Medio</i>	38.000	40.000	44.000
<i>Máximo</i>	40.000	45.000	50.000

Las Funciones de Project Management

Construction Manager

Responsabilidades:

En dependencia del Director de División, el candidato se responsabilizará de:

- Coordinar con el responsable de costes y responsable de planificación la obra ejecutada.
- Controlar y apoyar el trabajo de los Side Manager bajo su responsabilidad.
- Gestionar el perfecto desarrollo del proyecto en los tiempos, plazo y calidad establecidos.
- Coordinar para el cliente y con todos los agentes intervinientes todas las acciones que la ejecución del proyecto requiera.
- Vigilar la optimización técnico-económica de la obra.
- Validar las empresas subcontratadas y el trabajo realizado por éstas.
- Certificar mensualmente los trabajos ejecutados por las subcontratas.

Experiencia / Formación:

Ingeniero de Caminos, Arquitecto, Arquitecto Técnico o Ingeniero Industrial con una experiencia mínima de 4 años en gestión y coordinación de proyectos de edificación (centros comerciales, oficinas, hoteles, otros), con dotes de liderazgo, capacidad de gestión, responsable y dinámico.

Evolución:

El Construction Manager tiene una evolución lógica hacia puestos de Director de Proyectos o Project Manager.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	100<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	38.000	42.000	50.000
<i>Medio</i>	42.000	46.000	56.000
<i>Máximo</i>	46.000	50.000	62.000

Las Funciones de Project Management

Project Manager

Responsabilidades:

El candidato, en dependencia del Director de División, se responsabilizará de:

- Coordinar con el responsable de costes y responsable de planificación la obra ejecutada.
- Controlar y apoyar el trabajo de los Side Manager bajo su responsabilidad.
- Gestionar el perfecto desarrollo del proyecto en los tiempos, plazo y calidad establecidos.
- Coordinar para el cliente y con todos los agentes intervinientes todas las acciones que la ejecución del proyecto requiera.
- Vigilar la optimización técnico-económica de la obra.
- Validar las empresas subcontratadas y el trabajo realizado por éstas.
- Certificar mensualmente los trabajos ejecutados por las subcontratas.

Experiencia / Formación:

Ingeniero de Caminos, Arquitecto, Arquitecto Técnico o Ingeniero Industrial con una experiencia mínima de 4 años en gestión y coordinación de proyectos de edificación (centros comerciales, oficinas, hoteles, otros), con dotes de liderazgo, capacidad de gestión, responsable y dinámico.

Evolución:

El Project Manager tiene una evolución lógica hacia puestos de Gerencia o Director de División.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	100<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	36.000	48.000	75.000
<i>Medio</i>	40.000	55.000	85.000
<i>Máximo</i>	48.000	60.000	95.000

Las Funciones de Project Management

Responsable de Due Diligence

Responsabilidades:

El candidato, en dependencia del Director de División se responsabilizará de:

- Elaboración de inspecciones e informes técnicos (Due Dilligences) previos a la compra de los inmuebles.
- Estimación de costes de mejora, puesta en marcha y mantenimiento de las instalaciones.
- Asesoramiento en contrato de compraventa.
- Asesoramiento y revisión de documentación.

Experiencia / Formación:

- El perfil ideal sería un Ingeniero Industrial.
- El candidato acreditará una experiencia de mínima de 4/5 años en diseño, ejecución y/o dirección de obra de instalaciones.
- Se valorara positivamente una experiencia previa en due dilligence.
- Imprescindible alto nivel de ingles.

Evolución:

El Responsable de Due Dilligence tiene una evolución lógica hacia puestos de Director de División.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	100<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	35.000	45.000	60.000
<i>Medio</i>	40.000	55.000	65.000
<i>Máximo</i>	45.000	60.000	70.000

Promotora

Promotoras con organigrama horizontal. En este modelo, las distintas fases y aspectos de una promoción es responsabilidad de un departamento distinto:

- La localización, estudio y desarrollo de un suelo lo realiza el departamento de Suelo o Expansión y la compra del mismo la realiza el mismo departamento apoyado por el departamento jurídico.
- El departamento de Marketing realizará el estudio de mercado para, junto con el departamento comercial, definir el producto a desarrollar.
- Una vez comprado y desarrollado el suelo, y definido el producto, el Departamento Técnico se encarga de la redacción del anteproyecto y proyecto o contratación externa (Estudio de Arquitectura e Ingeniería) y supervisión del mismo, siendo también responsable, en la mayoría de los casos, de la tramitación de licencias. También se responsabilizará de licitar la construcción de la promoción (en caso de no tener Constructora propia) y de la contratación de el resto de figuras intervinientes durante la ejecución del proyecto (OCT, Asistencia Técnica, Dirección Facultativa, Dirección de Obra...). Durante la ejecución del mismo, el Departamento Técnico hará un seguimiento de costes, plazos y calidad de ejecución.
- El Departamento Comercial diseñará la estrategia comercial (con personal propio y/o ayuda externa) y la llevará a cabo, una vez concedida la licencia de construcción.
- A su vez, el departamento de Marketing lanzará la campaña de comunicación para dar a conocer el producto y apoyará al departamento comercial en el diseño del material necesario para dicha comercialización.

- El departamento de Calidad y Post-venta recogerá el testigo del departamento técnico y atenderá las incidencias una vez entregado el producto.

El departamento financiero junto con la dirección general buscará y negociará financiación para la compra y ejecución del proyecto a desarrollar.

Promotora con modelo matricial. En este modelo, la figura sobre la que giran el resto de departamentos, es el Gerente de Promociones o Delegados de zona. Esta figura se responsabilizará de todos los aspectos de la promoción (económico, técnico, comercial, plazos, calidad, financiación...), siendo máximos responsables del resultado de las mismas, con el apoyo de todos los departamentos que integran la compañía en todos los aspectos.

Promotora

Director General de Promotora

Responsabilidades:

En dependencia del Consejero Delegado y del Consejo de Administración, el candidato se responsabilizará de:

- Consecución de los objetivos anuales de facturación y rentabilidad de la Compañía.
- Gestión, dirección, formación y motivación del equipo de personas e a su cargo en los diferentes departamentos (staff y producción).
- Asegurar la correcta ejecución de los procesos definidos por la organización en las distintas áreas de negocio.
- Planificación y gestión de la compañía a nivel financiero, recursos humanos, jurídico, técnico, expansión, comercial y marketing, con el apoyo de los Directores de los respectivos Departamentos.
- Definir, gestionar e implementar la estrategia de la compañía.
- Detectar nuevas oportunidades de negocio en colaboración con el Departamento de Expansión.
- Reportar al Consejo de Administración sobre el desarrollo de su actividad.

Experiencia / Formación:

- Experiencia mínima de 12 a 15 años en el sector promotor-inmobiliario.
- Se requiere profundo conocimiento financiero que le permita desenvolverse con solvencia a la hora de tratar con entidades

financieras, cajas de ahorros e inversores, temas relacionados con la financiación de proyectos.

- Amplia visión de negocio y experiencia en el desarrollo de negocio dentro del sector promotor-inmobiliario. Se requiere alto nivel de interlocución, conocimiento de mercado y elevada capacidad para las relaciones públicas.
- El candidato deberá acreditar una titulación de Licenciado Superior+MBA.
- Persona metódica, proactiva, con dotes de liderazgo y organización, carácter flexible y abierto, con alta capacidad de negociación tanto interna como externa.

Evolución:

El Responsable de Due Diligence tiene una evolución lógica hacia puestos de Director de División.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	100<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	100.000 + var	120.000 + var	140.000 + var
<i>Medio</i>	120.000 + var	140.000 + var	150.000 + var
<i>Máximo</i>	140.000 + var	150.000 + var	200.000 + var

Promotora

Director Técnico

Responsabilidades:

Reportando al Director General, el Director Técnico será responsable de

- Apoyar al resto de los departamentos en todas las fases de los proyectos a desarrollar (localización de suelo, evaluación y desarrollo de suelo, financiación, compra, tramitación de licencias, definición de producto, diseño, ejecución, venta y post-venta) desde el punto de vista técnico.
- Definición, desarrollo y supervisión del Anteproyecto y Proyecto Constructivo mediante su propio equipo o medios externos (Estudios de Arquitectura e Ingenierías).
- Velar por el respeto del presupuesto, plazos, calidad y seguridad de ejecución de las promociones en desarrollo.
- Vigilar la optimización técnico-económica de las promociones.
- Controlar y coordinar el trabajo de las empresas subcontratadas, tales como Estudios de Arquitectura, Project Managers, OCT, Dirección Facultativa y de Obra, Asistencia Técnica, Constructoras, para el desarrollo de las promociones de la compañía.
- Llevar a cabo la planificación económica, el seguimiento y el control de costes.
- Supervisar la Ejecución de Obra, Incidencias Técnicas y Postventa.
- Responder ante la Dirección General plazo, coste y calidad del producto entregado.
- Representar a la compañía ante organismos oficiales.

Experiencia / Formación:

- Experiencia mínima de 8 a 10 años en obra de edificación, en puestos de responsabilidad tales como Jefe de Obra, Jefe de Grupo, Director Técnico de Promotora y/ Constructora, Project Manager o Director de Proyecto.
- Serán valorables conocimientos en prevención de riesgos laborales.
- El candidato ideal acreditará una titulación técnica de Ingeniería de Caminos, Arquitectura o Arquitectura Técnica...

Evolución:

La evolución lógica del Director Técnico es hacia puestos de gestión dentro del organigrama directivo, tales como Director General o Gerente de Promotora. Para ello será necesaria un complemento a su formación en materia financiera y de gestión de empresas, con un MBA o MDI (Master en Dirección de Empresas Inmobiliarias).

Remuneración en euros:

	CN < 30M	30<CN<100	CN<100
<i>Mínimo</i>	60.000	70.000	90.000
<i>Medio</i>	70.000	80.000	110.000
<i>Máximo</i>	80.000	100.000	120.000

Promotora

Gerente / Director de Promociones

Responsabilidades:

En dependencia del Director General, se responsabilizará de:

- Proporcionar a la Compañía una visión global del desarrollo del proyecto inmobiliario a llevar a cabo.
- Definir y planificar las pautas de actuación para el correcto desarrollo del mismo.
- Definir los productos inmobiliarios para su posterior venta, acorde con la política de empresa y el desarrollo urbanístico del suelo disponible.
- Realizar un control y seguimiento de los proyectos inmobiliarios en todas sus fases y aspectos (proyecto, ejecución, venta, post-venta,...).
- Definir, gestionar e implementar junto con el Director General la estrategia comercial de la compañía.
- Implantar, gestionar y optimizar una red de ventas a nivel nacional e internacional para la comercialización de las promociones.
- Estructurar y optimizar la red de ventas interna de la empresa.
- Definir e implementar las acciones comerciales necesarias para mantener e incrementar las ventas de la compañía.
- Gestionar, formar y optimizar el equipo comercial que tenga bajo su responsabilidad.
- Reportar periódicamente a la Dirección General el cuadro de mando comercial.
- Cumplir los objetivos comerciales cualitativos y cuantitativos asignados.
- Asegurar el cumplimiento de los plazos, presupuesto y estándares de calidad en consonancia a la estrategia de la Compañía.
- Representar a la Compañía ante la Adón. Central, Regional y local.

Experiencia / Formación:

- Experiencia de al menos 5 años en el sector inmobiliario, como Gerente de Promociones o puesto similar en el que haya desarrollado las responsabilidades anteriormente descritas.
- El candidato aportará una sólida experiencia y conocimiento del mercado inmobiliario a todos los niveles, en la gestión y control de equipos comerciales y/o técnicos, así como un excelente conocimiento de mercado y una elevada capacidad para las relaciones públicas.
- Se valorará la puesta en marcha de proyectos inmobiliarios desde sus inicios, habiendo organizado los equipos multidisciplinares involucrados en los mismos (técnicos, comerciales, post-venta, ...).
- El candidato ideal aportará una formación superior (Administración de Empresas, Derecho, Marketing, o formación Técnica - Ingeniería de Caminos o Arquitectura Técnica o Superior)

Evolución:

El Director de Promociones o Gerente tiene una evolución lógica a Director General de Promotora.

Remuneración en euros:

	CN < 30M	30<CN<100	CN<100
<i>Mínimo</i>	45.000	50.000	65.000
<i>Medio</i>	55.000	60.000	75.000
<i>Máximo</i>	65.000	75.000	100.000

Promotora

Técnico de Promociones

Responsabilidades:

En dependencia del Director Técnico, el candidato se responsabilizará de:

- Supervisar la ejecución de las promociones a su cargo.
- Realizar un seguimiento de los costes, calidad y plazo de la ejecución de las promociones a su cargo respecto al Proyecto constructivo.
- Representar a la propiedad ante las distintas figuras presentes en la ejecución de las promociones.
- Responder ante el Director Técnico de la evolución de la ejecución de las promociones a su cargo.

Experiencia / Formación:

- Experiencia mínima de entre 2 y 4 años en Empresa Promotora, Constructora o Asistencia Técnica / OCT en puesto similar, como jefe de obra de edificación o como Jefe de Unidad de Asistencia Técnica / OCT en obra de edificación.
- Serán imprescindibles conocimientos de programas de presupuestos.
- El candidato ideal aportará una formación en Arquitectura Técnica, aunque no se descartarán otras titulaciones que aporten los conocimientos específicos.

Evolución:

El Técnico de Promociones tiene una evolución lógica hacia Gerente o Director de Promociones.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	10<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	30.000	33.000	36.000
<i>Medio</i>	35.000	40.000	42.000
<i>Máximo</i>	40.000	45.000	50.000

Promotora

Arquitecto Urbanista

Responsabilidades:

El candidato se responsabilizará de:

- Desarrollar proyectos de urbanización y planes urbanísticos, además de residencial para la Promotora del grupo.
- Realizar los trámites necesarios para la gestión de suelo.
- Asegurar la calidad y plazo de los proyectos a su cargo.
- Relación directa con proveedores y organismos oficiales.
- Defender los proyectos a su cargo ante los agentes implicados en las promociones: Administración Pública, Cliente Interno, etc.
- Responder ante el Jefe de Proyectos del transcurso de los Proyectos asignados.

Experiencia / Formación:

- Experiencia mínima de entre 3 y 5 años en Estudio de Arquitectura en diseño de proyectos de urbanización y desarrollo de planes urbanísticos, así como de edificación residencial y terciario, o en la Administración Pública Local o Regional en puestos de gestión urbanística.
- Se valorarán estudios complementarios de Master en Urbanismo y serán imprescindibles conocimientos de programas de diseño 2D y 3D y de programas de presupuestos.
- El candidato aportará una formación superior en Arquitectura.

- El candidato ideal tendrá sentido de la responsabilidad y capacidad de trabajo, y será dinámico y organizado.

Evolución:

El Arquitecto Urbanista tiene una evolución lógica hacia Técnico de Promociones si tiende a la rama comercial, o bien a puestos de Gerencia de Suelo si continúa la carrera por temas técnicos.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	10<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	30.000	30.000	36.000
<i>Medio</i>	33.000	35.000	42.000
<i>Máximo</i>	36.000	42.000	48.000

Promotora

Captador / Analista de Suelo

Responsabilidades:

En dependencia del Director Comercial, el candidato se responsabilizará de:

- Prospeccionar suelo adecuado a las necesidades de expansión de la Compañía.
- Contactar y negociar con los proveedores de suelo.
- Mantener relaciones institucionales a nivel Local y Regional.
- Realizar un seguimiento de las licencias pendientes de aprobar.
- Llevar a cabo estudios de previsiones y rentabilidad.
- Coordinar con los distintos departamentos todo el proceso y plazos de construcción (promotores) y apertura.
- Cumplir los objetivos asignados, tanto en el ámbito cualitativo como cuantitativo.
- Gestionar íntegramente todo el proceso de creación de cada centro, desde la identificación del terreno hasta la apertura del mismo.

Experiencia / Formación:

- Experiencia de al menos 3 o 4 años en promotora o en departamento de expansión de una gran compañía, teniendo contacto permanente con desarrollos urbanísticos.
- Se valorarán conocimientos de urbanismo y de gestión de suelo.
- Se requiere un alto nivel de conocimiento de mercado y elevada capacidad para las relaciones públicas.

- El candidato ideal aportará una formación técnica superior de Ingeniero de Caminos, Arquitecto o Arquitecto Técnico.
- El candidato ideal tendrá carácter flexible y abierto, con alta capacidad de negociación.

Evolución:

El Captador de Suelo tiene una evolución lógica hacia Arquitecto Urbanista.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	100<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	30.000	30.000	35.000
<i>Medio</i>	35.000	35.000	40.000
<i>Máximo</i>	42.000	42.000	45.000

Promotora

Director de Expansión

Responsabilidades:

En dependencia del Director General o del Delegado de Zona, se responsabilizará de:

- Gestionar la búsqueda de nuevos emplazamientos y oportunidades de negocio de suelo en los sectores (Residencial, Comercial, Industrial...) y zonas de actuación.
- Análisis de viabilidad técnica, comercial y jurídica de suelos.
- Estudiar las posibilidades de compra de suelo y negociar contratos con propietarios y Administraciones.
- Realizar los pertinentes dossiers con estudios de previsiones y de rentabilidad.
- Realizar los trámites y seguimiento de las distintas licencias urbanísticas.
- Gestionar una buena cartera de suelos con vías de ser urbanizables.
- Gestión urbanística y seguimiento de los expedientes de suelo en cartera.
- Coordinar y formar el equipo a su cargo (analistas de suelo, jurídicos,...)
- Cumplir con los objetivos marcados por la compañía.

Experiencia / Formación:

Profesional con formación económica o jurídica. Considerable también formación técnica como Aparejador o Ingeniero. Experiencia mínima de 3-4 años en un cargo como responsable de desarrollo o expansión en empresa promotora implantada en la zona de actuación. Suele ser una persona pro-activa y autónoma, acostumbrada a trabajar por objetivos, con capacidad

de negociación y trato con cargos públicos, así como habilidades de gestión de equipo.

Evolución:

El Director de Expansión tiene una evolución lógica hacia puestos de Gerente.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	100<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	50.000	60.000	70.000
<i>Medio</i>	60.000	70.000	100.000
<i>Máximo</i>	70.000	80.000	120.000

Promotora

Jefe de Ventas

Responsabilidades:

En dependencia del Director Comercial, el candidato se responsabilizará de:

- Definir, gestionar e implementar junto con la Dirección Comercial la estrategia comercial de la compañía.
- Cumplir los objetivos comerciales cualitativos y cuantitativos asignados.
- Implantar, gestionar y optimizar una red de ventas para la empresa.
- Optimizar la red de ventas interna de la empresa.
- Definir e implementar las acciones comerciales necesarias para mantener e incrementar las ventas de la compañía.
- Gestionar, formar y optimizar el equipo comercial que tenga bajo su responsabilidad.
- Reportar periódicamente a la Dirección sobre el desarrollo de su actividad.

Experiencia / Formación:

- El candidato acreditará una formación superior, preferiblemente en Empresariales o Marketing, con al menos 5 años de experiencia comercial en el sector inmobiliario, desarrollando las responsabilidades requeridas para el puesto ofrecido.
- El candidato aportará una sólida experiencia y conocimiento del mercado inmobiliario a todos los niveles, tanto en el mercado nacional como internacional. Se requiere una sólida experiencia en la gestión y control de equipos comerciales así como una elevada capacidad para las relaciones públicas.

- Imprescindible nivel alto de inglés, valorándose el dominio de otros idiomas.
- Buscamos un candidato autónomo, proactivo y orientado al cliente, con capacidades de negociación, liderazgo y análisis.

Evolución:

El Jefe de Ventas tiene una evolución lógica hacia Director Comercial.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	100<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	40.000	40.000	42.000
<i>Medio</i>	48.000	50.000	50.000
<i>Máximo</i>	50.000	55.000	55.000

Promotora

Director Comercial de Promotora

Responsabilidades:

En dependencia del Director Gerente o Director General, el candidato se responsabilizará de:

- Seleccionar (y crear en su caso) los canales de promoción y venta más adecuados para la captación de clientes para diversos productos inmobiliarios diferenciados.
- Formalizar los acuerdos necesarios con las distintas redes y agentes implicados en la comercialización. Estableciendo (de acuerdo con Gerencia) incluso los % de comisiones a ceder.
- Estructurar y optimizar el actual departamento comercial de la empresa.
- Coordinar y adaptar la política comercial a los diferentes países y canales proveedores de adquirentes.
- Organizar el sistema y la estructura necesaria de posventa.
- Implementar las herramientas y sistemas necesarios tanto para la promoción de los productos como para el correcto y necesario seguimiento de las distintas redes comerciales.
- Coordinar la actividad comercial con los departamentos de marketing y financiero.
- Gestionar y coordinar el equipo comercial bajo su responsabilidad.
- Seleccionar, formar y motivar a la fuerza comercial de la compañía.
- Reportar periódicamente a la Dirección General sobre el desarrollo de su actividad.
- Cumplir los objetivos comerciales asignados.

Experiencia / Formación:

- Titulación adecuada (empresariales, comercio) a nivel marketing con orientación comercial. El candidato acreditará experiencia en ventas, marketing y/o inversiones en el sector (inmobiliario), valorando también la experiencia en sectores como el turístico y el comercial en el segmento de productos exclusivos.
- Con capacidad suficiente de gestión de redes y agentes para la comercialización vía selección del cliente final. Se valorará la existencia de conocimiento previo en los mercados inmobiliarios de los distintos países objetivo.
- Se requiere un alto nivel de inglés valorándose el conocimiento de otros idiomas.

Evolución:

El Director Comercial tiene una evolución lógica hacia Director General o bien puestos dentro del Consejo de Administración de la Promotora, con funciones ejecutivas dentro del mismo.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	100<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	50.000	60.000	60.000
<i>Medio</i>	55.000	80.000	80.000
<i>Máximo</i>	60.000	90.000	100.000

Las Funciones de Arquitectura

Arquitecto Senior de Proyectos

Responsabilidades:

En dependencia del Director Técnico, el candidato se responsabilizará de:

- Redacción y desarrollo de los proyectos básicos y ejecutivos en base a los anteproyectos.
- Redacción de proyectos ejecutivos: memoria, planos, mediciones, cumplimiento de normativas.
- Control y seguimiento de los trabajos en fase de obra (calidad, costes, plazos) mediante las visitas regulares (Dirección de Obra).
- Plasmar en los Proyectos las necesidades de los clientes en todas las fases del mismo.
- Coordinación del proyecto con el cliente y proveedores implicados en el mismo.
- Supervisión de los trabajos proyectos externos (estudio arquitectura, ingeniería...)

Experiencia / Formación:

- Experiencia mínima de entre 5 y 8 años en Estudio de Arquitectura o en empresa Promotora en diseño de proyectos de edificación residencial y terciario.
- Serán imprescindibles conocimientos de programas de diseño 2D y 3D y de programas de presupuestos.
- El candidato ideal aportará una formación superior en Arquitectura.
- El candidato ideal tendrá dotes de liderazgo, capacidad de gestión y trabajo y análisis.

Evolución:

El arquitecto Jefe de Proyecto tiene una evolución lógica hacia la Dirección Técnica de Promotora.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	100<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	40.000	55.000	60.000
<i>Medio</i>	45.000	60.000	72.000
<i>Máximo</i>	50.000	65.000	85.000

Las Funciones de Constructora

Jefe de Obra

Responsabilidades:

En dependencia del Jefe de Grupo el Jefe de Obra se responsabilizará de:

- Controlar y apoyar el trabajo de los Jefes de Producción y Encargados bajo su responsabilidad.
- Velar por el respeto de la seguridad, presupuesto, calidad y plazos de ejecución de la obra.
- Vigilar la optimización técnico-económica de la obra.
- Validar las empresas subcontratadas y el trabajo realizado por éstas.
- Certificar mensualmente los trabajos ejecutados mediante medios propios y subcontratados.
- Representar a la Compañía ante la Propiedad y la Administración Pública.
- Responder ante el Jefe de Grupo del resultado de la obra.

Experiencia / Formación:

- En caso de tratarse de Obra Civil (Carretera, Ferrocarril, Hidráulica, Medio Ambiente, Puertos...) se requiere titulación en Ingeniería de Caminos, Canales y Puertos o Ingeniería Técnica de Obras Públicas. En el caso de Edificación, las titulaciones exigidas son Ingeniería de Caminos y Arquitectura Técnica. Es común encontrarse profesionales con otras titulaciones técnicas en el puesto de Jefe de Obra, tales como Ingeniería de Montes, Agrónomos, Minas, Arquitectura,...
- El Jefe de Obra debe haber pasado al menos 1/1,5 años por el puesto de Jefe de Producción. Los años de experiencia necesarios para el puesto de Jefe de Obra dependerá del volumen de obra a gestionar.

- El Jefe de Obra debe poseer una excelente capacidad para la negociación y un sentido comercial y relacional muy desarrollado.

Evolución:

El Jefe de Obra después de ocupar dicha función durante unos años puede promocionar a un puesto de Jefe de Grupo de Obras.

Remuneración en euros:

Edad media de los candidatos		< 30 años	30 - 35 años
CN < 30 M	Min.	30.000	45.000
	Max.	40.000	55.000
CN > 30 M	Min.	36.000	45.000
	Max.	45.000	60.000

Las Funciones de Constructora

Jefe de Grupo

Responsabilidades:

En dependencia del Delegado, el Jefe de Grupo se responsabilizará de:

- Velar por el respeto del presupuesto, plazos, calidad y seguridad de ejecución de las obras a su cargo.
- Vigilar la optimización técnico-económica de las obras.
- Controlar y coordinar el trabajo de las empresas subcontratadas para el grupo de obras bajo su responsabilidad.
- Responsabilizarse de la planificación económica, el seguimiento y el control de costes.
- Asegurar y coordinar los medios materiales y humanos para la correcta ejecución de las obras.
- Controlar y apoyar el trabajo de los Jefes de Obra.
- Asumir todas las responsabilidades de la ejecución de las obras a su cargo.
- Redactar e implantar procedimientos específicos.
- Representar a la compañía ante organismos oficiales y proveedores.

Experiencia / Formación:

El candidato, Jefe de Obra en un ingeniero especializado en obras, construcción o edificación. Esta posición aportará una experiencia mínima de 6/8 como Jefe de Obra al frente de obras de mediano o gran tamaño.

A parte de saber liderar equipos y animarles, el Jefe de Grupo debe poseer una excelente capacidad para la negociación y un sentido comercial y relacional muy desarrollado.

Evolución:

El Jefe de Grupo después de ocupar dicha función durante unos años puede promocionar a un puesto de Delegado o Director de Producción.

Remuneración en euros:

Edad media de los candidatos		< 30 años	30 - 35 años
<i>CN < 30 M</i>	<i>Min.</i>	50.000	60.000
	<i>Max.</i>	54.000	70.000
<i>CN > 30 M</i>	<i>Min.</i>	55.000	66.000
	<i>Max.</i>	70.000	80.000

Las Funciones de Constructora

Director de Producción

Responsabilidades:

En dependencia del Director General el Director de Producción se responsabilizará de:

- Planificar, organizar y optimizar el departamento de producción.
- Aprobar y supervisar la presentación de ofertas a concursos públicos y privados.
- Negociar con los clientes los distintos proyectos de las obras a ejecutar.
- Máximo responsable de la optimización técnico-económica de las obras.
- Dirigir y supervisar el trabajo de todo el equipo humano bajo su responsabilidad.
- Reportar periódicamente a la dirección general los resultados y el cumplimiento de los objetivos.

Experiencia / Formación:

El candidato ingeniero acreditará una experiencia en torno a 10 años de sólida experiencia en Empresa Constructora de Edificación, 3 de los cuales como Jefe de Grupo de Obras o Delegado en obra.

Debe ser una persona autónoma, ordenada y responsable, proactiva, con capacidad de gestión y liderazgo, elevada capacidad de negociación, visión estratégica a largo plazo y motivación e interés en el proyecto.

Evolución:

El Director de Producción después de ocupar dicha función durante unos años puede promocionar a un puesto de Gerente o Director de Construcción.

Remuneración en euros:

Edad media de los candidatos		30 - 40 años	> 40 años
CN < 30 M	Min.	60.000	70.000
	Max.	72.000	90.000
CN > 30 M	Min.	60.000	72.000
	Max.	90.000	110.000

Las Funciones de Constructora

Director de Construcción

Responsabilidades:

En dependencia del Consejero Delegado y del Consejo de Administración, el candidato se responsabilizará de:

- Asegurar los medios necesarios para la ejecución de las obras adjudicadas.
- Representar a la Compañía ante la Administración Central, Regional y Local.
- Negociar con la propiedad los distintos aspectos de las obras a ejecutar.
- Velar por el cumplimiento del presupuesto, plazos, calidad y seguridad de ejecución de las obras.
- Vigilar la optimización técnico-económica de las obras.
- Apoyar el trabajo de los Jefes de Grupo y Jefes de Obra.
- Responder ante la Dirección General de la Compañía del resultado de las obras.

Experiencia / Formación:

El candidato ingeniero acreditará una sólida experiencia de al menos 10 años en empresa constructora de obra civil, 5 de los cuales como Jefe de Grupo de Obras o Delegado.

Debe ser una persona con sentido del rigor y de la dirección, capacidad relacional y de organización, visión estratégica a largo plazo, motivación e interés en el proyecto.

Evolución:

El Director de Construcción después de ocupar dicha función durante unos años puede promocionar a un puesto de Gerente o Director Técnico.

Remuneración en euros:

Edad media de los candidatos	> 40 años	
<i>CN < 30 M</i>	<i>Min.</i>	<i>90.000</i>
	<i>Max.</i>	<i>100.000</i>
<i>CN > 30 M</i>	<i>Min.</i>	<i>90.000</i>
	<i>Max.</i>	<i>120.000</i>

Las Funciones de Constructora

Director de Contratación

Responsabilidades:

En dependencia del Director General, el Director de Contratación se responsabilizará de:

- Definir, gestionar e implementar junto con el Director General la estrategia comercial de la compañía.
- Cumplir los objetivos comerciales cualitativos y cuantitativos asignados.
- Implantar, gestionar y optimizar una red de ventas a nivel nacional e internacional para la empresa.
- Optimizar la red de ventas interna de la empresa.
- Definir e implementar las acciones comerciales necesarias para mantener e incrementar las ventas de la compañía.
- Gestionar, formar y optimizar el equipo comercial bajo su responsabilidad.
- Reportar periódicamente a la Dirección General el cuadro de mando comercial.

Experiencia / Formación:

- El candidato aportará formación superior, valorándose en Empresariales o Marketing y al menos 5 años de experiencia comercial en el sector inmobiliario, desarrollando las responsabilidades requeridas para el puesto ofrecido. El candidato aportará una sólida experiencia y conocimiento del mercado residencial inmobiliario a todos los niveles.
- El candidato acreditará una sólida experiencia en la gestión y control de equipos comerciales así como un excelente conocimiento de mercado y una elevada capacidad para las relaciones públicas.

Remuneración en euros:

Edad media de los candidatos	30 - 45 años	
CN < 30 M	Min. Max.	50.000 70.000
CN > 30 M	Min. Max.	60.000 100.000

Las Funciones de Constructora

Delegado

Responsabilidades:

En dependencia del Director General, el Delegado se responsabilizará de:

- Ampliar la cartera de clientes y el volumen de obra contratado.
- Representar a la Compañía ante la Administración Central, Regional y Local.
- Negociar con la propiedad los distintos aspectos de las obras de su delegación.
- Velar por el cumplimiento del presupuesto, plazos, calidad y seguridad de ejecución de las obras a su cargo.
- Vigilar la optimización técnico-económica de las obras.
- Apoyar el trabajo de la Dirección de Construcción, Jefes de Grupo y Jefes de Obra.
- Responder ante la Dirección General del resultado de las obras de su delegación.

Experiencia / Formación:

- El candidato ingeniero acreditará una experiencia de 4 ó 5 años como Jefe de Grupo de Obras o Delegado en empresa constructora de obra civil o edificación.
- Debe ser una persona proactiva, con capacidad de relación, capacidad de gestión y organización.

Evolución:

El Delegado después de ocupar dicha función durante unos años puede promocionar a un puesto de Gerente o Director Técnico.

Remuneración en euros:

Edad media de los candidatos		35 - 40 años	> 40 años
		<i>Min.</i>	60.000
<i>Max.</i>	90.000	100.000	
<i>CN < 30 M</i>	<i>Min.</i>	72.000	80.000
	<i>Max.</i>	90.000	110.000

Las Funciones de Constructora

Director General

Responsabilidades:

En dependencia del Consejero Delegado y del Consejo de Administración, el Director General se responsabilizará de:

- Definir con el Comité de Dirección los objetivos globales y estratégicos, estableciendo las políticas básicas de actuación a corto medio y largo plazo, de acuerdo con las directrices aprobadas.
- Asegurar y garantizar la consecución de los resultados y rentabilidades, acordes con el plan estratégico definido.
- Ampliar la cartera de obra y el volumen de negocio de la compañía.
- Dirigir y coordinar las distintas áreas, divisiones o funciones de la empresa, supervisando la correcta aplicación de las políticas establecidas.
- Analizar la viabilidad de los diferentes proyectos desarrollados por la Compañía, desde su perspectiva técnico-económica.

Experiencia / Formación:

- El candidato ingeniero (MBA muy valorable) acreditará una experiencia de más de 10 años, habiendo desarrollado funciones de Jefe de Grupo y en su última etapa profesional de Director Regional o Delegado, en el seno de una empresa constructora.

- El candidato debe tener alta capacidad de negociación, orientación al cliente, a los resultados y a la mejora continua y planificación estratégica operativa. Liderazgo y capacidad para gestionar equipos y alto nivel de interlocución y trato con administración pública y grandes constructoras.

Remuneración en euros:

Edad media de los candidatos	> 40 años	
CN < 30 M	Min.	120.000
	Max.	180.000
CN > 30 M	Min.	120.000
	Max.	240.000

Las Funciones de Constructora

Director Técnico

Responsabilidades:

En dependencia del director General, el Director Técnico se responsabilizará de:

- Velar por el respeto del presupuesto, plazos, calidad y seguridad de ejecución de las obras a su cargo.
- Vigilar la optimización técnico-económica de las obras.
- Controlar y coordinar el trabajo ejecutado mediante medios propios y sub contratados.
- Responsabilizarse de la planificación económica, el seguimiento y el control de costes.
- Asegurar y coordinar los medios materiales y humanos para la correcta ejecución de las obras.
- Controlar y apoyar el trabajo de los Jefes de Obra, supervisando la Ejecución de Obra, Ingeniería de Instalaciones, Incidencias Técnicas y Postventa.
- Asumir todas las responsabilidades de la ejecución de las obras a su cargo.
- Responder ante la Dirección General del resultado de las obras.
- Redacción e implantación de procedimientos específicos.
- Representar a la compañía ante organismos oficiales y proveedores.

Experiencia / Formación:

El candidato ingeniero acreditará una experiencia mínima de 8/10 años en obra civil o de edificación, en puestos de responsabilidad como Jefe de Grupo y Delegado de Promotora y/o Constructora.

Debe ser una persona con capacidad de gestión, negociación, planificación y trabajo. Responsable, dinámico, organizado y metódico, carácter emprendedor y dotes de liderazgo, dotes de mando y capacidad de tomar decisiones. Con mentalidad de servicio al cliente.

Evolución:

El Director Técnico después de ocupar dicha función durante unos años puede promocionar a un puesto de Gerente o Director General.

Remuneración en euros:

Edad media de los candidatos	> 40 años	
CN < 30 M	Min.	85.000
	Max.	120.000
CN > 30 M	Min.	90.000
	Max.	130.000

Las Funciones de Constructora

Jefe de Departamento de Estudios

Responsabilidades:

En dependencia del Director Técnico o del Director de Contratación, el Jefe de Estudios se responsabilizará de:

- Participar y supervisar el estudio, planificación y presupuestación de obras de Edificación y Obra Civil para la presentación de ofertas a concursos públicos y privados.
- Asignar, supervisar y coordinar el trabajo de los Técnicos de Estudio a su cargo.
- Presentar y defender ante los clientes públicos y privados la solución técnica y económica de las ofertas presentadas.
- Cerrar con el Director Técnico las ofertas a presentar.
- Realizar el seguimiento de las ofertas presentadas tanto a concursos públicos como privados.
- Mantener la relación con los proveedores (suministradores, subcontratistas,...) de la compañía para la petición y negociación de ofertas.
- Buscar soluciones alternativas, mejoras, variantes, etc. a los proyectos estudiados.

Experiencia / Formación:

- El candidato ingeniero o arquitecto acreditará una experiencia mínima de 4/6 años en el Departamento de Estudios de una Constructora dedicada a

la Obra Civil o Edificación, de los cuales 1/2 años como Jefe de Estudios. Se valorará experiencia en puestos de producción (Jefe de Producción, Jefe de Obra, Jefe de Grupo...).

Evolución:

El Jefe de Estudios después de ocupar dicha función durante unos años puede promocionar a un puesto de Director de Contratación o Director Técnico.

Remuneración en euros:

Edad media de los candidatos	> 40 años	
<i>CN < 30 M</i>	<i>Min.</i>	<i>50.000</i>
	<i>Max.</i>	<i>66.000</i>
<i>CN > 30 M</i>	<i>Min.</i>	<i>90.000</i>
	<i>Max.</i>	<i>100.000</i>

Las Funciones de Constructora

Técnico de Estudios

Responsabilidades:

En dependencia del Jefe de Estudios, el Técnico de Estudios se responsabilizará de:

- Estudiar los pliegos de condiciones para la presentación de documentación a concursos públicos y privados.
- Preparar los presupuestos requeridos para la presentación de ofertas.
- Realizar seguimiento de las ofertas presentadas.

Experiencia / Formación:

El candidato ingeniero o arquitecto deberá acreditar una experiencia mínima de 1 año como Técnico de Estudios o presupuestos en empresa constructora, como Ayudante de Jefe de Obra o como Jefe de Obra en empresa de volumen medio-alto.

Evolución:

El Técnico de Estudios después de ocupar dicha función durante unos años puede promocionar a un puesto de Director de Estudios.

Remuneración en euros:

Edad media de los candidatos	< 30 años	
<i>CN < 30 M</i>	<i>Min.</i>	<i>24.000</i>
	<i>Max.</i>	<i>30.000</i>
<i>CN > 30 M</i>	<i>Min.</i>	<i>30.000</i>
	<i>Max.</i>	<i>45.000</i>

Consultoría Inmobiliaria (Oficinas, Industrial, Comercial, Retail)

Consultor Inmobiliario

Responsabilidades:

En dependencia del Director de División, el candidato se responsabilizará de:

- Asesoramiento y consultoría tanto a propietarios como a usuarios.
- Comercialización de producto terminado en venta y alquiler.
- Presentaciones a empresas para captación de clientes.
- Responsable de la consecución de los objetivos planteados.
- Seguimiento de la estrategia comercial planteada.
- Análisis y consultoría de inversiones inmobiliarias en las áreas de actuación.
- Comercialización de cartera.

Experiencia / Formación:

- Experiencia de al menos 2 años desempeñando funciones comerciales y de asesoría en el ámbito inmobiliario.
- Se requiere un alto nivel de interlocución, conocimiento de mercado y elevada capacidad para las relaciones públicas.
- El candidato ideal aportará una formación de Licenciatura Superior.
- El candidato ideal tendrá dotes de liderazgo y organización, creativo, dinámico, con carácter flexible y abierto y con alta capacidad de negociación tanto interna como externa.

Evolución:

El Consultor Inmobiliario tiene una evolución lógica hacia puestos de Director de Departamento.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	100<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	35.000	40.000	45.000
<i>Medio</i>	37.000	45.000	50.000
<i>Máximo</i>	40.000	50.000	55.000

Consultoría Inmobiliaria (Oficinas, Industrial, Comercial, Retail)

Director de Departamento

Responsabilidades:

En dependencia del Director General, el candidato se responsabilizará de:

- Garantizar el correcto funcionamiento del Departamento a su cargo, optimizando los recursos disponibles con el objetivo de lograr la máxima rentabilidad de la Unidad de Negocio.
- Coordinar un equipo de consultores en la búsqueda de nuevos inmuebles tanto para alquiler como para venta y en la consecución de los posibles clientes.
- Participar en la captación y mantenimiento de clientes estratégicos.
- Gestionar y cerrar las operaciones de mayor volumen del departamento.
- Coordinar y supervisar la realización de ofertas, aportando a los consultores del equipo su experiencia, conocimientos, las técnicas apropiadas y ajustándose a los plazos y niveles de calidad requeridos, de manera que se garantice al cliente una información precisa y fiable.
- Planificar, dirigir, organizar y distribuir las cargas de trabajo, asignando a cada uno de ellos objetivos y responsabilidades, y supervisando y evaluando el cumplimiento de los mismos, identificando desviaciones e implantando acciones correctoras.

Experiencia / Formación:

- Licenciados en Ciencias Económicas y / o Empresariales (o titulación equivalente).
- Se requiere experiencia mínima de 5 años en Promotora o Consultora Inmobiliaria en el Departamento adecuado, habiéndose responsabilizado de un equipo de consultores.

Evolución:

El Director de Departamento tiene una evolución lógica hacia puestos de Dirección de Inversiones.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	100<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	50.000	55.000	60.000
<i>Medio</i>	55.000	60.000	65.000
<i>Máximo</i>	60.000	65.000	70.000

Consultoría Inmobiliaria (Oficinas, Industrial, Comercial, Retail)

Analista de Inversiones

Responsabilidades:

En dependencia del Director del Departamento de Inversiones se responsabilizará de:

- Realización de informes de mercado así como presentaciones de oportunidades de inversión que incluyan estudios de viabilidad y rentabilidad de proyectos de distintos sectores (Centros Comerciales, Locales Comerciales, Oficinas, Industrial).
- Realizar estudios de mercado.
- Realización de cash-flow y análisis de rentabilidades (VAN y TIR) de las operaciones inmobiliarias.
- Gestión documental de bases de datos y actualizaciones de información del mercado.
- Realizar los pertinentes dossiers para presentar las inversiones con información rigurosa y coherente de mercado (comercial, urbanística, estudios de cash-flow y de previsiones de rentabilidad).
- Realizar propuestas de inversión en diferentes proyectos.
- Cumplir con los objetivos marcados por la compañía.

Experiencia / Formación:

- Formación: Licenciado en Económicas o Empresariales. Especialidad Finanzas.
- Acreditará una experiencia previa de 1 a 3 años en M&A / Corporate Finance, Real Estate en un banco de primer nivel o en el departamento de inversiones de una firma inmobiliaria.

Evolución:

El Analista de Inversiones tiene una evolución lógica hacia puestos de Director de Departamento.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	100<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	40.000	45.000	60.000
<i>Medio</i>	45.000	55.000	65.000
<i>Máximo</i>	50.000	65.000	70.000

Consultoría Inmobiliaria (Oficinas, Industrial, Comercial, Retail)

Director de Inversiones

Responsabilidades:

En dependencia del Director General se responsabilizará de:

- Gestionar, buscar, analizar y negociar la compra de suelo e inmuebles en el sector Terciario e Industrial a nivel Nacional e Internacional para su posterior explotación o promoción.
- Apoyar en la negociación con los diferentes propietarios de suelos y promotores, de suelo en gestión o finalista, de forma directa o a través de intermediarios.
- Contratar, coordinar y supervisar junto con otros departamentos de la Compañía (departamento de estudios, jurídico, etc.) y medios externos (consultoras, ingenierías, despachos de abogados, arquitectos, ...), el análisis detallado de las operaciones finalistas (due dilligence comercial, técnica, jurídica, financiera, cash flow...).
- Elaboración de las propuestas de inversión (temporal y económica) de las operaciones de compras de suelos o activos en rentabilidad para su aprobación por el Consejo.
- Realizar los trámites y seguimiento de las distintas licencias urbanísticas.
- Desarrollar, formar y gestionar el departamento de Inversión.
- Cumplir con los objetivos de inversión y des-inversión marcados por la compañía.

Experiencia / Formación:

- Titulación Superior en Ciencias Económicas y/o Empresariales, Derecho, o Titulación Técnica. Experiencia: Mínimo de 4 años en departamento de capital markets o inversión de una Consultora Internacional, fondo o promotora que haya participado en la adquisición de activos en rentabilidad (Centros Comerciales, Oficinas, Retail, Logística, etc.).
- Se valora formación urbanística.
- Imprescindible dominio herramientas informáticas para la elaboración de cash-flow así como cálculo de rentabilidades estáticas y dinámicas.

Evolución:

El Director de Inversiones tiene una evolución lógica hacia puestos de Gerencia o Dirección General en fondos de Inversión o Consultoría.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	100<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	55.000	65.000	80.000
<i>Medio</i>	60.000	75.000	90.000
<i>Máximo</i>	65.000	85.000	120.000

Funciones de Ingeniería

Ingeniero de Proyectos

Responsabilidades:

En dependencia del Jefe de Proyectos, el candidato se responsabilizará de:

- Redacción y desarrollo de los proyectos básicos y ejecutivos en base a los anteproyectos de arquitectura definidos.
- Asegurar la correcta evolución de los proyectos mediante el contacto fluido con la administración y los clientes privados.
- Asegurar el contacto fluido entre los diferentes departamentos que participan en el proyecto (instalaciones, delineación, infraestructuras, dirección de proyectos y subcontratistas).
- Redacción de memorias y realización de mediciones y presupuestos de los proyectos asignados.
- Plasmar en los proyectos a su cargo las ideas esbozadas por el Director Técnico y el Cliente.

Evolución:

El Ingeniero de Proyectos tiene una evolución lógica hacia el puesto de Jefe de Proyectos.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	100<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	30.000	38.000	30.000
<i>Medio</i>	30.000	40.000	42.000
<i>Máximo</i>	32.000	45.000	50.000

Funciones de Ingeniería

Jefe de Proyectos

Responsabilidades:

En dependencia del Director de División, el candidato se responsabilizará de:

- Redacción y desarrollo de los proyectos básicos y ejecutivos en base a los anteproyectos de arquitectura definidos.
- Asegurar la correcta evolución de los proyectos mediante el contacto fluido con la administración y los clientes privados.
- Asegurar el contacto fluido entre los diferentes departamentos que participan en el proyecto (instalaciones, delineación, infraestructuras, dirección de proyectos y subcontratistas).

Experiencia / Formación:

El candidato, Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, ITOP, Arquitecto Superior o Técnico, acreditará una experiencia mínima de 5-6 años como Ingeniero de Proyectos en un Ingeniería o Estudio de Arquitectura o en una empresa de Project Management, habiendo gestionado proyectos.

Evolución:

El Jefe de Proyectos tiene una evolución lógica hacia puestos de director de División.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	100<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	50.000	53.000	55.000
<i>Medio</i>	53.000	55.000	60.000
<i>Máximo</i>	58.000	60.000	62.000

Funciones de Ingeniería

Director de Departamento

Responsabilidades:

En dependencia del Delegado de Zona o Gerente, el candidato se responsabilizará de:

- Coordinar, apoyar y dirigir a un equipo de ingenieros y arquitectos encargados de la redacción de proyectos y control de ejecución de obra.
- Proponer nuevas soluciones técnicas a los proyectos a desarrollar.
- Supervisar y apoyar el trabajo del equipo a su cargo en las distintas fases de los proyectos (concepto, diseño, cálculo, ejecución, ...) para garantizar el plazo, coste y calidad de los mismos.
- Coordinar y supervisar el trabajo de los agentes externos involucrados en el desarrollo de los proyectos.
- Gestionar las relaciones con los clientes.
- Ampliar la cartera de clientes y el volumen de negocio de la oficina a su cargo.

Experiencia / Formación:

El candidato, Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, ITOP, Arquitecto Superior o Técnico, acreditará una experiencia mínima de 3-4 años como Jefe de Proyectos en un Ingeniería o Estudio de Arquitectura o en una empresa de Project Management, habiendo gestionado proyectos.

Evolución:

El Director de Departamento tiene una evolución lógica hacia puestos de Gerencia o Delegado de Zona.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	100<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	60.000	63.000	68.000
<i>Medio</i>	62.000	65.000	70.000
<i>Máximo</i>	65.000	70.000	75.000

Funciones de Ingeniería

Delegado de Zona

Responsabilidades:

En dependencia del Director General, el candidato se responsabilizará de:

- Coordinar, apoyar y dirigir a un equipo de ingenieros encargados de la redacción de proyectos de tipología Hidráulica, Carreteras y Aeroportuarios.
- Asegurar el resultado económico, la calidad y el plazo de los proyectos redactados por el equipo a su cargo.
- Representar a la Compañía ante la Administración Central, Regional y Local.
- Ampliar la cartera de clientes y el volumen de negocio de la oficina a su cargo.
- Coordinar, supervisar, cerrar y seguir las ofertas presentadas a concursos públicos y privados.
- Formar parte del Comité de Dirección de la Compañía.

Experiencia / Formación:

El candidato, Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, aportará una experiencia mínima de 15 años en la redacción de Proyectos de obra civil, habiendo gestionado un equipo de personas y una cuenta de resultados de departamento u oficina, y debe estar habituado al trato con la administración pública y clientes privados. Se valorará MBA en escuela de prestigio.

Evolución:

El Delegado de Zona tiene una evolución lógica hacia puestos de Dirección General.

Remuneración en euros:

	CN < 100M	100<CN<300	CN<300
<i>Mínimo</i>	70.000	75.000	78.000
<i>Medio</i>	75.000	78.000	80.000
<i>Máximo</i>	80.000	85.000	90.000

Nuestras oficinas:

Madrid:

Paseo de la Castellana 28 - 28046 Madrid

Tel. : +34 91 131 81 00

Fax: +34 91 359 45 15

Paseo de la Castellana 60 - 28046 Madrid

Tel. : +34 91 131 81 00

Fax: +34 91 564 74 00

Barcelona:

Plaza Cataluña 9 - 08002 Barcelona

Tel.: +34 93 390 06 10

Fax: +34 93 412 60 13

Valencia:

Avda. Cortes Valencianas 39 - 46015 Valencia

Tel.: +34 96 045 19 10

Fax: +34 96 045 19 99

Sevilla:

Paseo de las Delicias 1 - 41001 Sevilla

Tel.: +34 95 497 89 00

Fax: +34 95 497 89 01