**Самые востребованные профессии в Беларуси**

Экономическая ситуация, которая сложилась сегодня в нашей стране, значительно подкорректировала список самых востребованных профессий. Кем же нужно работать сегодня, чтобы оставаться на гребне волны? **1.Специалисты по продажам**. На сегодняшний день первой позицией в этом списке значится профессия, в общем-то востребованная всегда, — менеджеры по продажам. Однако в настоящее время нужны отнюдь не «торговцы всем» для работы в розничной сети, а высококвалифицированные специалисты, имеющие не только солидный опыт продаж, но и обязательно — высшее инженерно-техническое образование. На рынок продолжают приходить крупные инвесторы, и работать таким менеджерам придется в сегменте B2B, где основными потребителями являются промышленные предприятия, крупные коммерческие компании, министерства и т.п. Следовательно, это должны быть люди, которые имеют опыт успешных переговоров с ключевыми персонами копаний — директорами, главными энергетиками, главными инженерами и т.п., а также прекрасно разбираются в том оборудовании, которое продают, и способны говорить со специалистами на одном языке. Теоретически это должен быть человек с высшим образованием, но на практике ваш диплом скорее всего окажется просто бонусом к резюме. Гораздо важнее для специалиста по продажам иметь навыки убеждения и аргументации, владеть техникой работы с возражениями и умением проводить презентации.
Работа специалиста по продажам предполагает постоянное активное общение, поэтому хороший специалист по продажам – это своего рода психолог, умеющий находить общий язык с людьми разного типа.
Также специалист по продажам, являясь посредником между производителем продукта и клиентом, должен обладать хорошими организаторскими способностями.

**2. Строители.** Речь здесь идет в первую очередь о специалистах высшего звена: главный инженер проекта, главный архитектор проекта, директор строительной компании и т.п. Повышенный спрос объясняется тем, что, несмотря на кризис, в отрасль продолжают поступать крупные инвестиции. Следовательно, требуются специалисты, разбирающиеся в системе и умеющие руководить.

**3. Главные бухгалтеры.** Спрос на этих специалистов часто носит сезонный характер: всплеск востребованности, как правило, приходиться на период с декабря по апрель. Основная причина - 1 апреля сдается годовой баланс.
Кроме того, большинство руководителей сталкивается с тем, что сложно найти квалифицированного бухгалтера, которого устраивает предлагаемая компанией зарплата.

**4. Маркетологи.** Сегодня основное умение, за которое цениться маркетолог – способность быстро реагировать на любые изменения, происходящие на рынке. Вы должны использовать любой шанс и предлагать новые, реально работающие идеи. Компании хотят видеть у себя в штате универсального специалиста. Это значит маркетолога, который разбирается сразу в нескольких областях: от проведения исследований и брендирования до разработки стратегии продвижения и ценообразования. Как правило, такой специалист должен уметь работать с большими объемами информации, а также обладать аналитическим складом ума и видеть перспективу.

**5. Руководители в области производства.** Начальник производственного отдела, заведующий производством и т.п. Подбором этих специалистов зачастую занимаются “хедхантеры”. Достойному соискателю возможно даже не придется размещать резюме. Но для того, чтобы считаться профессионалом в этой области, вам потребуется доскональное знание технологических процессов в своей сфере, осведомленность о современном состоянии дел в отрасли, целеустремленность и невероятная работоспособность.

**Наименее востребованные профессии**

На первом месте в этом списке… все те же **менеджеры по продажам!**Только на этот раз из сферы FMCG-рынка, то есть из сферы реализации товаров народного потребления. Впрочем, большинство других профессий, так или иначе связанных с розничной торговлей, сегодня тоже не у дел.

По-прежнему мало востребованы **юристы**.
Это, безусловно, связано с их перепроизводством (рынок просто не успевает их поглощать), но на сегодняшний день, когда активность на рынке труда невысока, особенно заметно, что спрос даже на опытных, высококвалифицированных специалистов значительно меньше предложения. С другой стороны, если появляется соответствующая вакансия, то зачастую требуется профессионал с отличным знанием иностранных языков, а таких кандидатов находится немного.

Почти совсем не востребованы **переводчики**.
Они в последнее время в принципе требуются все реже, однако сегодня, в условиях экономии практически на всем, спрос на них упал просто катастрофически. В представительствах иностранных компаний язык знают в той или иной мере все сотрудники, а те специалисты, кто еще не владеет им на необходимом уровне, активно наверстывают: занимаются на курсах или с репетитором. Переводчики нужны школам в качестве преподавателей, но сами специалисты не горят желанием учить детей, предпочитая выбирать более «коммерческую» профессию: маркетолога со знанием иностранного, HR-специалиста, директора.

**Психологи.**
Значение этой, в общем-то, важной и нужной должности понимает далеко не каждый руководитель. Кроме того, сейчас не так уж много компаний могут позволить себе роскошь иметь психолога в штате. Эти специалисты востребованы больше в детских садах, школах, и только очень редко — в коммерческих организациях, и то чаще в качестве менеджера по персоналу и т.п. Рекомендация та же: получить смежную прикладную специальность.

**Экономисты с опытом работы в государственных учреждениях.**
Именно так: если в послужном списке экономиста — только госпредприятия, ему лучше не рассчитывать на трудоустройство в коммерческой компании. Эксперты объясняют это тем, что у коммерческих организаций — совсем иная специфика деятельности, другая [система](http://moya-belarus.ru/pub/izbiratelnaya-sistema-belarusii) начисления заработной платы и т.д. Кроме того, обычно в коммерческих структурах у экономистов есть некоторые дополнительные обязанности, поэтому здесь особенно приветствуются соискатели, имеющие какую-либо смежную специализацию. Что до банков, эти учреждения вообще нацелены на то, чтобы закрывать существующие вакансии профессионалами с опытом работы именно в банковской сфере, а чаще — даже узкоспециализированными работниками. Как вариант — они готовы взять «на воспитание» выпускника соответствующего факультета вовсе без опыта работы.