

РЕЗУЛЬТАТИ АНАЛІЗУ РИНКУ ПРАЦІ (НА 10.12.2024 р.)

Проаналізовано попит на менеджерів на всеукраїнському та регіональному ринку праці. Для цього здійснено моніторинг сайтів rabota.ua, work.ua, jobportal.dcz.gov.ua та виписано кількість вакансій за останні 30 днів з урахуванням придатності випускників ОПП «Менеджмент» першого (бакалаврського) та другого (магістерського) рівнів вищої освіти Білоцерківського НАУ до працевлаштування. Проаналізовано вимоги роботодавців до кандидатів на вакантні посади, зроблено узагальнені висновки щодо компетентностей, якими має володіти випускник ОП «Менеджмент».

Згідно з ОПП «Менеджмент» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, набуті випускниками компетенції дають можливість виконувати таку професійну роботу згідно з Національним класифікатором України «Класифікатор професій» ДК 003:2010: 14. Менеджери (управителі) підприємств, установ, організацій та їх підрозділів, зокрема, менеджер (управитель) з природокористування (код професії 1412), з питань регіонального розвитку (1474), із комунікаційних технологій (1474), з маркетингу (1475), з адміністративної діяльності (1475.4), з логістики (1475.4), з постачання (1475.4), зі збуту (1475.4), із зовнішньоекономічної діяльності (1475.4), з персоналу (1477.1), систем якості (1493), екологічних систем (1494), із соціальної та корпоративної відповідальності (1496) тощо.

Згідно з ОПП «Менеджмент» другого (магістерського) рівня вищої освіти, набуті компетентності дають можливість випускникам виконувати таку професійну роботу згідно з Національним класифікатором України «Класифікатор професій» ДК 003:2010 (КП):

- керівники підприємств, установ та організацій (код КП 1210);
- керівники виробничих та інших основних підрозділів (код КП 121);
- керівники функціональних підрозділів (код КП 122), зокрема, керівники фінансових, бухгалтерських, економічних, юридичних та адміністративних підрозділів та інші керівники (1231), керівники підрозділів кадрів і соціально-трудова відносин (1232), керівники підрозділів маркетингу (1233), керівники підрозділів з реклами та зв'язків з громадськістю (1234), керівники підрозділів матеріально-технічного постачання (1235); керівники проектів та програм (1238);
- керівники малих підприємств без апарату управління (код КП 131);
- менеджери (управителі) підприємств, установ, організацій та їх підрозділів (код КП 14), зокрема, менеджер (управитель) у сфері надання інформації (1473), з досліджень ринку, вивчення суспільної думки, консультацій з питань комерційної діяльності та управління (1475), з реклами (1476.1), з підбору, забезпечення та використання персоналу (1477.1), систем якості (1493), екологічних систем (1494), із соціальної та корпоративної відповідальності (1496) тощо;
- викладачі університетів та закладів вищої освіти (код КП 2310);
- наукові співробітники: маркетинг, ефективність господарської діяльності, раціоналізація виробництва, інтелектуальна власність (2419.1), економіка (2441.1).

rabota.ua

	м. Київ	Київська обл.	м. Біла Церква	Україна
Менеджер з продажу	6328	-	121	18150
Менеджер по роботі з клієнтами	4777	-	64	11098
Менеджер з закупівель	653	-	16	1560
Менеджер з логістики	312	-	7	845
Менеджер з реклами	3028	-	10	4625
Менеджер з персоналу	1488	-	16	3217
Бренд-менеджер	664	-	5	986
Менеджер ЗЕД	220	-	0	413
Менеджер з лояльності	18	-	0	24

work.ua

	м. Київ	Київська обл.	м. Біла Церква	Україна
Менеджер з продажу	1379	1518	21	4806
Менеджер по роботі з клієнтами	485	519	8	1504
Менеджер з закупівель	366	396	0	1071
Менеджер з логістики	230	251	5	648
Менеджер з реклами	86	88	0	201
Менеджер з персоналу	318	341	4	877
Бренд-менеджер	391	399	1	970
Менеджер з розвитку	99	104	1	265
Менеджер з адміністративної діяльності	1190	1309	18	2990
Менеджер із зв'язків з громадськістю	102	106	0	203
Менеджер ЗЕД	74	78	1	188
Менеджер-репрезентант	156	217	23	1154
Загальна кількість вакансій	24210	28299	661	83425

jobportal.dcz.gov.ua

	м. Київ	Київська обл.	м. Біла Церква
Менеджер з продажу	2578	243	36
Менеджер по роботі з клієнтами	636	42	9
Менеджер з закупівель	66	4	0
Менеджер з логістики	72	15	3
Менеджер з реклами	11	1	0
Менеджер з персоналу	91	11	0
Бренд-менеджер	105	2	0
Менеджер ЗЕД	98	9	1
Регіональний менеджер	121	7	2
Всього:		221325	
Від служби зайнятості:		54222	

Отже, моніторинг сайтів rabota.ua, work.ua, jobportal.dcz.gov.ua дає можливість зробити висновок про попит на менеджерів на регіональному та всеукраїнському ринку праці. Найбільший попит спостерігається на менеджерів з продажу (менеджерів-репрезентантів, по роботі з клієнтами, регіональних менеджерів), з логістики, менеджерів-адміністраторів та менеджерів з персоналу.

2. Аналіз вимог роботодавців до кандидатів на вакантні посади дає можливість зробити **узагальнені висновки щодо компетентностей, якими має володіти випускник ОП «Менеджмент»** (жирним шрифтом робоча група ОП «Менеджмент»)

виділила вимоги роботодавців, на які слід звернути увагу НПП при перегляді робочих програм фахових дисциплін).

Менеджер з продажу має володіти такими навичками:

- уміти слухати, виявляти потреби клієнта;
- уміти формулювати цінність продукту та презентувати продукт;
- мати переговорні навички; бездоганно володіти техніками ведення телефонних переговорів, в тому числі **технікою «холодних дзвінків»**;
- володіти навичками переконання, вміння працювати із запереченнями;
- уміти нестандартно мислити та приймати рішення самостійно;
- самоорганізованість: вміння планувати свій робочий день, тиждень, місяць;
- вміння доводити угоди до закриття;
- гнучкість, вміння знаходити нові шляхи вирішення задач та проблемних питань;
- впевнений користувач ПК Word, Excel, Outlook, Microsoft Teams.

Менеджер з персоналу:

- володіє різними техніками інтерв'ю і оцінки персоналу;
- вміє писати хороші тексти про вакансії;
- знає основні процеси побудови Бренду роботодавця;
- має високий рівень відповідальності та самоорганізації;
- цілеспрямований, має високі комунікаційні навички;
- навички якісного ведення кадрового управлінського і регламентованого діловодства;
- досвід роботи в сфері офіс-менеджменту, організації роботи офісу та плануванні роботи керівництва;
- володіння необхідними навичками, методами та інструментами пошуку кваліфікованих спеціалістів, розуміння сучасних тенденцій;
- проведення регулярних заходів, спрямованих на зміцнення командного духу і корпоративної культури в компанії;
- знання трудового законодавства;
- участь в HR-проектах, пов'язаних із автоматизацією HR процесів;
- стресостійкість, мультизадачність, відповідальність, лідерське мислення;
- **впевнений користувач LinkedIn та Facebook;**
- **досвід підбору "white collars" та досвід хантінгу;**
- **досвід управління employee's life cycle: onboarding, 1:1, offboarding;**
- **досвід роботи в L&D або Wellbeing;**
- **емпатія, спілкування в рамках бізнес етики.**

Менеджер ЗЕД:

- знання норм законодавства у сфері логістики и ЗЕД;
- знання ділової англійської мови не нижче рівня Intermediate;
- володіння комп'ютером на рівні просунутого користувача;
- аналітичне мислення, уміння працювати з великим об'ємом інформації;
- знання методів та порядок перспективного та поточного планування матеріально-технічного забезпечення, розробки нормативів виробничих запасів матеріалів та інших матеріальних ресурсів;
- знання порядку укладання договорів з постачальниками і контролю за їх виконанням, оформлення документації на відпуск матеріалів підрозділам підприємства;
- знання документообігу при закупівлі в Україні та за її межами;
- знання специфіки роботи кожної країни, з якої ведеться чи планується вести співробітництво (законодавство, оподаткування тощо);

- **знання специфіки ринків: ціноутворення та динаміки ланцюга поставок, загальне розуміння процесу закупівель.**

Менеджер:

- уміння працювати з проєктами в команді;
- мати креативний та творчий підхід до роботи;
- впевнений користувач ПК;
- знання психології, комунікабельність, уміння викликати у співрозмовника прихильність до себе, активність, грамотна розмовна мова, націленість на результат;
- прагнення до розвитку і професійного росту;
- управлінські навички (планування, постановка задач, контроль, мотивація, навчання підлеглих);
- швидка адаптивність до змін;
- менеджер має бути джерелом позитиву і драйву, який має змогу донести позитивну енергію і гарний настрій як по телефону так і наяву;
- уміння працювати з великими обсягами інформації в режимі багатозадачності;
- вільне володіння MS Office, CRM;
- навички ефективного планування часу і постановка пріоритетів;
- високий рівень особистої відповідальності і уважності до деталей;
- візуалізація отриманих результатів на основі сучасних програмних продуктів;
- **орієнтація на якість та інноваційний підхід до роботи.**

Бренд-менеджер:

- навички ведення переговорів;
- знання MS Office;
- знання актуальних інструментів та каналів просування в офлайн, Інтернеті, уміння аналізувати ефективність впроваджених інструментів;
- досвід роботи з Google Adwords, Google Analytics, Facebook Ads, Instagram, YouTube, CRM-системами, IP-телефонією;
- досвід роботи з сервісами e-mail розсилок;
- знання інструментів веб-аналітики (Ahrefs, SEMRush, Google Analytics, Google Ads, Looker Studio, GTM тощо);
- наявність сертифікатів Google Ads та Google Analytics;
- **знання маркетингових стратегій та досвід реалізації кампаній для розвитку бренду і збільшення продажів;**
- **креативність та аналітичні навички для розробки та оцінки ефективності рекламних (маркетингових) заходів;**
- **організованість і знання бюджетування, досвід планування маркетингових витрат;**
- **знання методів планування та організації маркетингу;**
- **вміння керувати командою та ставити задачі для підлеглих.**

Менеджер-репрезентант:

- розвиток території;
- робота з дебіторською заборгованістю, контроль та облік взаєморозрахунків;
- документообіг;
- високі комунікативні навички та вміння переконувати;
- аналіз ринку, та перспектив, надання пропозицій покращення продажів;
- знання основ мерчендайзингу;
- **енергійність, чесність, охайний діловий вигляд;**
- **навички роботи з холодною базою клієнтів;**
- **налагодження комунікації, вміння обробляти заперечення.**