Профессии - 2023

Системный аналитик – это специалист, который занимается анализом данных определенной сферы деятельности компании, и на основании расчетов создает прогнозы и рекомендации по развитию этой отрасли. На основании аналитических оценок, произведенных в 2019 году, системные аналитики будут широко востребованы в IT-сфере и промышленности.

Системный аналитик исследует и моделирует бизнес-процессы компании, предлагает варианты оптимизации. Эти специалисты создают архитектуру программного обеспечения и исследуют его в работе.

Для того, чтобы получить профессию системного аналитика, нужно окончить IT, технический или математический вуз. Многие компании с радостью берут успешных выпускников, даже без опыта работы, если они владеют знаниями ПК, разбираются в построении информационных систем, знают принципы системного анализа, владеют техническим английским языком. Если же у специалиста есть опыт работы от 1 года, он автоматически становится очень востребованным работником и уровень его заработной платы увеличивается вдвое.

Работа системным аналитиком предполагает 5-ти дневную офисную работу с полным социальным пакетом.

IT-специальности. В связи с глобальной компьютеризацией нашей жизни, все больше компаний нуждаются в специалистах в сфере IT-технологий. **Список самых востребованных IT-специальностей 2020 включает такие профессии:**

- Программист;
- Системный архитектор;
- Разработчики ПО;
- Специалист кибербезопасности;
- Web-инженер;
- Системный-инженер;
- Системный-администратор;

Также, появятся профессии, связанные с нанотехнологиями и робототехникой.

Профессия IT-специалиста напрямую связанна с сидячим образом жизни и монотонной работой. Этот факт важно учитывать, при выборе специальности, так как данный вид деятельности требует не только усидчивости, но и способности быстро концентрироваться, обучаться, анализировать и находить решения возникающих проблем, владеть техническим английским языком. Эта специальность идеально подойдет людям с математическим или аналитическим складом ума.

Хорошим стартом карьеры, после окончания вуза или специализированных курсов, станет присоединение к разработке проекта совместно с другими специалистами.

Профессия IT-специалиста хорошо оплачивается, поэтому выбирая для своей деятельности сферу информационных технологий можно быть уверенным в будущем.

Менеджер по продажам – это специалист, который занимается продажей товаров и услуг компании, обеспечивает увеличение количества клиентов.
Данная специальность занимает лидирующие позиции по востребованности на рынке труда.

В обязанности менеджера по продажам входит:

- Общение с клиентами. Телефонные и личные разговоры с покупателем, информирование заказчика по продукции, согласование всех нюансов и ведение дела до самого конца (получения оплаты). Также, специалист занимается решением спорных вопросов возвратом товара.
- Увеличение продаж в своем секторе.
- Контроль рынка. Хороший менеджер по продажам всегда следит за рынком услуг и адаптируется под его тенденции.
- Оформление документации. Специалист в сфере продаж имеет дело с большим объемом документации: договора, накладные, сертификации и т.д.

Профессия менеджера по продажам востребована сейчас и останется таковой в 2020 году. Но выбирая эту специализацию, необходимо учитывать, что 90% времени сотрудник отдела продаж занимается переговорами. Так что эта вакансия подойдет коммуникабельным и социально активным людям. Работодатели, обычно, предъявляют к соискателям стандартные требования: наличие высшего образования (иногда достаточно неоконченного высшего), профессиональное знание ПК и базовых программ, наличие опыта продаж. В зависимости от специфики организации могут требоваться знания иностранных языков, водительские права и т.д. Из личных качеств выделяют убедительность, целеустремленность, стрессоустойчивость, способность быстро обучатся и обрабатывать большое количество информации, красивая и правильная речь.

Заработная плата менеджера по продажам зависит от многих факторов, главный из которых – умение специалиста продавать товар и услуги. Обычно, специалисты этой сферы имеют невысокую ставку и определенный процент от продаж. Дополнительно, каждая компания имеет свою систему премий, бонусов и поощрений.

Менеджер высшего звена – топ-менеджер, в обязанности которого входит руководство персоналом, принятие важных стратегических решений для развития компании. Типичные должности в этой сфере: генеральный директор, управляющий банком, ректор университета, председатель совета директоров и т.д. В сравнение с менеджерами среднего и низового звена, менеджеры высшего звена – самая малочисленная группа управленцев. Даже в самых крупных организациях этих специалистов можно пересчитать по пальцам. Однако, несмотря на это, менеджер высшего звена будет востребованной профессией в 2020 году.

В обязанности менеджера высшего звена входит:

- Управление деятельностью предприятия, поддержание репутации компании на мировой арене, получение и увеличение прибыли организации и т.д.
- Планирование предпринимательской и коммерческой деятельности предприятия.
- Контроль выполнения бизнес-планов, соглашений и договоров.
- Решение кадровых, организационно-технических и экономических вопросов предприятия.
- Набор сотрудников, оценка и контроль их труда, создание мотивационных мероприятий.
- Заключение договоров с партнерами, поддерживание стабильных отношених.
- Привлечение к решению вопросов узких экспертов и специалистов.

Менеджер высшего звена – востребованная профессия, так как соискатель должен обладать рядом уникальных качеств. Он должен быть лидером, с красиво

поставленной речью, аналитическими способностями, знаниями в сфере управления и работы с персоналом. Специалист в этой сфере отлично ориентируется в рыночной экономике, знает основы делопроизводства, владеет несколькими иностранными языками.

Напряженный темп и огромный объем работы с лихвой компенсируется высоким уровнем заработной платы данного специалиста.

Креативный дизайнер – профессия, которую не сможет заменить ни одна машина. Люди, с творческим взглядом на жизнь и креативным подходом к поставленным задачам, всегда высоко ценились на любых предприятиях, и 2020 год не станет исключением.

Так кто же такой креативный дизайнер? Это специалист, который генерирует новые уникальные идеи и реализовывает их в полиграфической продукции, наружной, внутренней и интернет рекламе, оригинальных логотипах, брэндинге и прочем. Эта профессия подходит нестандартным людям, имеющим развитую фантазию и способных работать в режиме многозадачности.

В 2020 году, креативные дизайнеры особенно будут востребованы в разработке новых девайсов, бытовой техники, современного оборудования. Рынок имеет изобилие различных товаров, поэтому привлечь внимание к своему бренду можно лишь при помощи яркого внешнего вида и запоминающейся рекламы. Именно в этом состоит смысл работы креативного дизайнера.

Для того, чтобы стать креативным дизайнером необходимо окончить профильный университет или пройти специализированные курсы. Соискатель должен в идеале владеть такими программам, как CoreLDRAW, Adobe Photoshop, Adobe Illustrator и т.д.

В обязанности креативного дизайнера входит:

- Создание креативных идей и воплощение их в жизнь, для продвижения продукта и его популяризации среди населения;
- Создание графического дизайна в виде макетов, графиков, презентаций и коллажей;
- Создание брендинга и айдентики вместе с командой маркетологов;
- Создание шаблонов для рассылки электронной почтой.

Профессия креативного дизайнер позволяет работать удаленно, если это не противоречит принципам компании, что даёт возможность иметь гибкий график и работать на дому.

Креативный дизайнер не только востребованная профессия, но и хорошо оплачиваемая. Выбирая данную специализацию, можно получить быстрый карьерный рост и стабильный доход, так как эта рыночная ниша очень популярна сегодня. Но, нужно учитывать, что среди креативных дизайнеров очень серьезная конкуренция, и каждый начинающий специалист должен иметь солидное портфолио, чтобы заинтересовать работодателя.

Менеджер по персоналу – специалист, который пришел на замену всем известным «кадровикам». Его основная обязанность – формировать
кадровый ресурс организации. HR-менеджер разрабатывает стратегию работы с персоналом, кадровую политику, анализирует кадровый потенциал, определяет потребность в новых кадрах и специалистах, помогает новым сотрудникам быстро адаптироваться и наладить отношения с коллективом. Это руководящая должность,

которая требует от соискателя высокие лидерские качества и ответственный поход к выполняемой работе.

Чтобы получить профессию менеджера по персоналу, необходимо окончить вуз по курсу «Менеджмент», либо пройти курсы.

Обязанности менеджера по персоналу:

- Организация работы сотрудников;
- Формирование кадровой политики компании;
- Поиск необходимых кадров, проведение собеседования с соискателями, оформление трудовых договоров;
- Организация обучения персонала и повышения уровня их квалификации (тренинги, семинары, конференции, курсы);
- Разработка системы бонусов и штрафных санкций;
- Информирование сотрудников по всем кадровым решениям организации;
- Консультация руководителей организации по всем кадровым вопросам;
- Наблюдение за рынком труда, уровнем заработной платы и информирование руководителей о сложившейся ситуации.

Хороший менеджер по персоналу должен профессионально владеть коммуникативными навыками. Он должен распологать к себе собеседника, доходчиво доносить информацию, создавать правильную рабочую атмосферу в коллективе. Обязательным требованием к HR-менеджеру является знание законодательной базы и делопроизводства.

Менеджер по персоналу будет востребованной профессией в 2020 году, так как руководители компаний нацелены на повышение квалификации сотрудников и их перепрофилирование, что невозможно сделать без HR-специалиста.

Преподаватели и коучи. Профессия преподавателя издавна считается уважаемой и востребованной во всех уголках земного шара. В современном мире она не теряет свою актуальность и приобретает новое ответвление – **коучинг**.

Коучинг – это разновидность консалтинга и тренинга, в процессе которого обучающийся получает новые навыки. Коучи – это, своего рода, учителя, помогающие человеку достичь четко поставленных целей. Эти профессионалы очень востребованы на рынке труда среди больших корпораций для менеджеров среднего и высшего звена.

Коучинг бывает двух видов: бизнес-коучинг и лайф-коучинг. В первом варианте коуч работает с топовыми менеджерами и ориентирован на цели и задачи компании. Второй вариант предполагает работу с различными жизненными сферами, раскрытием талантов и способностей клиента, использованием его внутренних ресурсов.

Коуч помогает человеку правильно расставить акценты, для достижения своей цели. Он не дает прямые советы, как поступить в той или иной ситуации, но при помощи беседы, помогает человеку осознать жизненную ситуацию и все что с ним происходит. Основная цель коуча – выработать осознание клиента, каким именно образом он может добиться поставленной цели, стимулировать его самостоятельное развитие. На получение результата, обычно, уходить от 1 до 3 месяцев интенсивной работы, иногда этот период растягивается до полугода.

Хороший коуч – это отличный психолог. В нем должны сочетаться знания тонкостей человеческой души, жизненный опыт, хорошие коммуникативные

способности и глубокие знания в определенной отрасли. Только человек, который сам прошел путь успеха, может быть коучем и вести за собой клиента.

Чтобы стать коучем не нужно оканчивать вуз, ведь эта профессия приобретается в специальных школах и путем приобретения жизненного опыта.

Рынок коуч-услуг только развивается, поэтому конкуренция не высокая. Это востребованная профессия в современном мире, она хорошо оплачивается и высоко ценится.