

人才解决方案

# 中企全球化 销售人才报告

全球技能图谱：构建灵活高效销售团队促进业务增长

2024 | Think Insights



# 目录

<b>1</b>	技能演变与全球扩张， 销售人才的新起点 .....	
<b>03</b>		
<b>2</b>	研究说明 .....	<b>05</b>
<b>3</b>	全球最热门硬技能 .....	<b>07</b>
<b>4</b>	全球最热门软技能 .....	<b>10</b>
<b>5</b>	全球不同区域的人才差异化 .....	<b>14</b>
<b>6</b>	领英全球销售人才招聘& 学习全流程解决方案 .....	
<b>38</b>		
<b>7</b>	企业案例 .....	<b>59</b>
<b>8</b>	发布机构	

# 引言

在经济全球化的大潮中，企业出海已成为拓宽视野、实现增长的重要战略。从初探海外市场，到深耕国际化进程，再到在全球舞台上实现创收增长，每一步都见证了销售职能与人才在企业国际化发展道路上的核心价值。

销售，作为企业开疆拓土的尖兵，不仅是企业海外业务拓展中需要优先配置的人才团队，而且随着企业国际化步伐的加速，企业对于海外销售人才的需求愈发旺盛。特别是在过去的三年中，海外销售人才增长速度显著提高，总体数量几乎翻了一番。

在跨越国界的商业活动中，销售团队不仅需要掌握核心的业务技能及多元文化的交际技巧，更需具备敏锐的市场洞察力，以适应多变的国际市场环境。因此，销售的效率和成就直接影响企业的收入增长，是推动企业全球经营效益提升的关键力量。

然而，大量研究指出，当下正处于工作所需技能快速而持续变化的时期。未来三年组织40%的员工将需要重新学习技能<sup>1</sup>，到2030年，人们工作所需的技能有望发生高达65%的变化<sup>2</sup>，高达82%的公司将技能视为优先事项并增加投资<sup>3</sup>，更有大量企业实践基于技能的人才战略<sup>4</sup>，主张以技能为导向的工作方式<sup>5</sup>，鼓励基于技能的决策<sup>6</sup>，构建

<sup>1</sup>IBM商业价值研究院，基于AI和自动化的增强型工作新时代：通过人机偕行提高绩效

<sup>2</sup>LinkedIn,Economic Graph Research Institute

<sup>3</sup>Aptitude Research, The New Era of Internal Mobility: Driving Value Through Skills, Metrics, and A Talent-First Approach

<sup>4</sup>Josh Bersin, Building an Enterprise Skills Strategy

<sup>5</sup>Deloitte, 2023 Global Human Capital Trends

<sup>6</sup>Workday, GettingtheBasics Right: Developto Perform



# 引言

技能型组织<sup>7</sup>和推进技能为先的招聘，以适应快速变化的商业环境，确保人才招聘和发展的精准性、人才管理的敏捷性，在动态变化的劳动市场中保持竞争力和适应性。

在全球化竞争日益激烈的今天，销售不仅是产品和服务的传递者、产品与市场的连结者，更是策略的设计者和业务的推动者。在当前快速演变的工作环境中，技能正成为劳动力市场的新货币，是企业构建高绩效团队和响应市场需求的关键。对于出海企业而言，为了实现全球化目标，必须招聘具有正确技能的合适人选来填补有限的新职位空缺，以构建一个强大、高效、并富有战略远见的销售团队，从而在不断变化的国际市场中把握机会，不断创新，不断前进，为企业航向国际化道路增添动力。

---

<sup>7</sup>德勤，技能型组织：工作和劳动力的新运作模式



本报告旨在分析和预测2024全球及北美、欧洲、东南亚、澳大利亚、拉美、中东、印度等市场中销售领域人才的关键技能需求、特征、变化和销售人员地域分布与行业动态，形成销售人才技能图谱与各区域销售人才画像。通过聚焦销售职能与人才，综合领英的人才大数据，揭示在企业全球化进程中，销售人才的哪些技能被市场高度重视以及这些技能人才的区域、行业分布等，并通过对技能数据的细致解读，提供关于销售人才技能图谱及企业应对的深刻见解。

## 数据来源

### . 数据集1：

基于领英平台Insights团队高级数据分析师[Manas Mohapatra](#)提供的洞察——“销售”职能人才的全球技能数据：最热门技能&近一年需求增长技能。最热门技能，即领英平台上雇主/招聘人员/职位发布者对于销售领域人才最寻求的技能，是基于2023年5月1日-10月31日期间雇主所雇佣的销售相关人才的技能、收到招聘人员领英站内信的销售领域/职能的领英会员所具备的技能，以及企业发布的销售相关职位中列出的技能综合数据中的热门技能。近一年需求增长技能，是指2023年5月1日-2023年10月31日期间，领英平台上雇主/招聘人员/销售相关工作职位发布者最为寻求的销售人才技能与前一年同期（2022年5月1日-2022年10月31日）所寻求技能相比，需求度最高的技能。技能数据涵盖北美、欧洲、东南亚、澳大利亚、拉美、中东、印度七大区域。领英对收集到的技能数据进行分析，识别出全球及不同区域最受需求的技能、近一年需求增长技能，进而对2024年全球及七大特定区域的销售人才技能需求进行解读，形成销售人才技能图谱。

---

### . 数据集2：

通过领英人才大数据（LinkedIn Talent Insights, LTI），通过将数据集1分析获得的“销售人才最热门技能”TOP20中任一硬技能以及任一软技能和“销售”职能作为核心筛选条件，并分别以“北美、欧洲、东南亚、澳大利亚、拉美、中东、印度”为筛选区域，形成专注于该七大区域的销售人才池报告，包括销售人才的地理和行业分布与变化、教育背景等详细的剖析，以呈现全球不同市场的销售人才独特画像。

## 技能定义与分类：

报告采用LinkedIn标准化技能分类方法，依据LinkedIn Taxonomy定义：

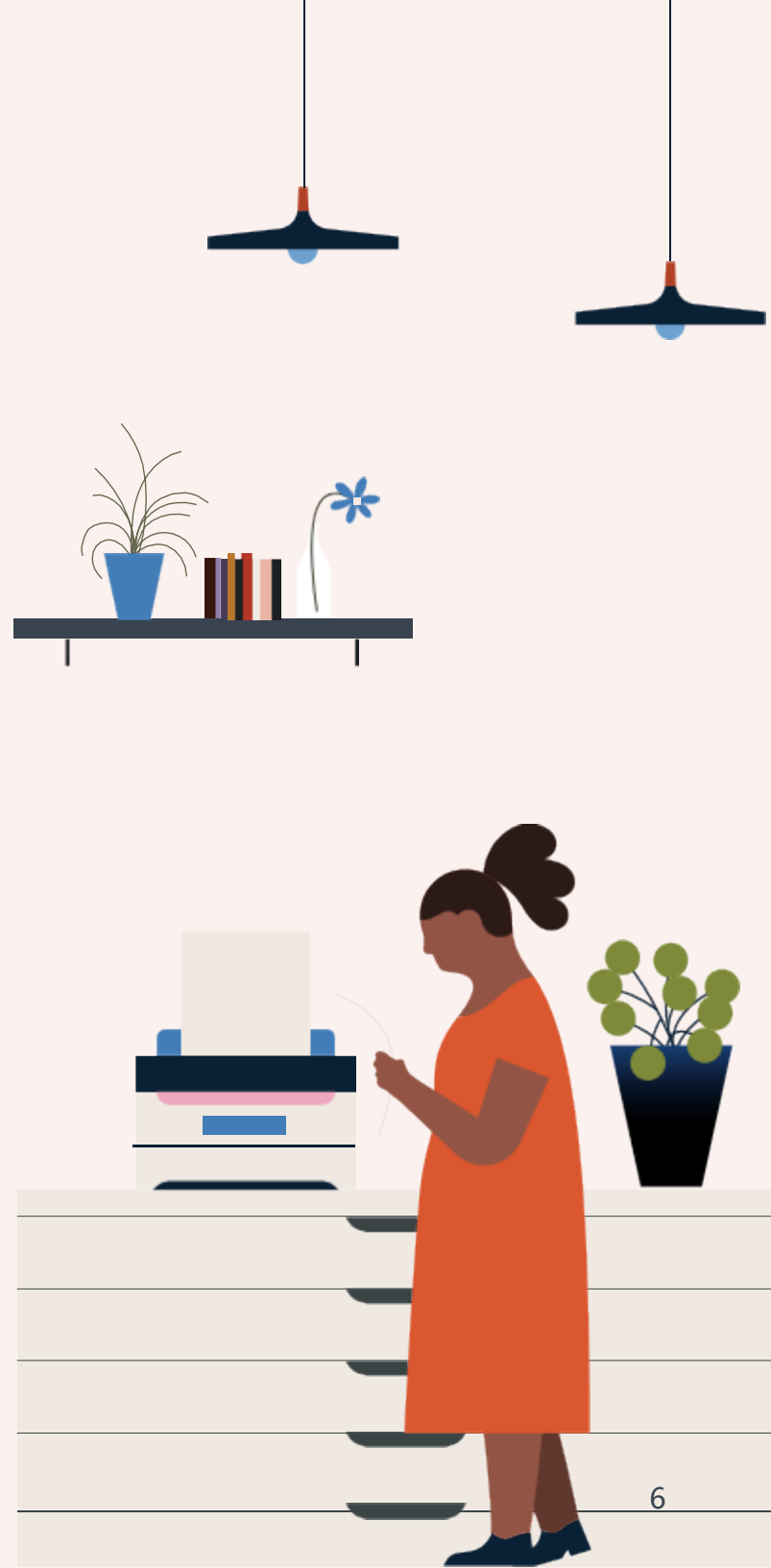
- 硬技能：是指主要影响某个对象的技能，包括专业领域知识和技术知识。
- 软技能：是指主要影响个人行为、思维或知识的技能，包括个人特质、人际沟通和认知技能。

## 数据分析方法：

- 对收集到的数据使用数据透视分析并进行硬软技能分类，识别并分析2024年全球和七大特定区域需求最高的技能，以突出显示核心技能、动态变化，形成销售人才技能图谱。
- 基于数据透视及LTI，通过比较不同区域的数据，评估销售人才硬软技能需求的地区差异、行业动态，及七大区域基于技能的销售人才画像。

## 研究限制：

- 数据来源限于领英平台，不包括其他职业网络或招聘渠道的数据。
- 数据集1收集时间范围为2023年5月1日至10月31日；数据集2为2024年3月1日实时数据。不包括该时间区间之后的新数据。
- 技能分类基于LinkedIn Taxonomy，可能存在主观性，或不同的分类方法可能会导致不同的结果。



# 01

## 全球最热门硬技能\*

\*



\*基于领英标准化技能分类方法和定义，硬技能是指主要影响某个对象的技能，包括专业领域知识和技术知识。

## 销售、客户服务与市场营销为全球销售人才前三项核心硬技能，且区域呈现显著一致性

据领英数据分析显示，销售技能在全球范围内不仅普遍被视为销售职能人才最关键的硬技能，而且在北美、欧洲、东南亚、澳大利亚、拉美、中东、印度等全球重要区域均排名首位，客户服务、市场营销、客户关系管理及业务拓展紧随其后，同为全球销售人才共同的核心硬技能。

### 全球主要区域销售人才硬技能TOP5

技能	北美	欧洲	东南亚	澳大利亚	拉美	中东	印度
TOP1	销售	销售	销售	销售	销售	销售	销售
TOP2	客户服务	客户服务	市场营销	客户服务	客户服务	客户服务	市场营销
TOP3	市场营销	市场营销	客户服务	客户管理	<b>销售管理</b>	市场营销	业务拓展
TOP4	客户关系管理	<b>项目管理</b>	业务拓展	业务拓展	市场营销	<b>销售管理</b>	客户关系管理
TOP5	<b>商务</b>	业务拓展	客户关系管理	客户关系管理	客户关系管理	业务拓展	<b>销售管理</b>



从区域角度分析，全球销售人才硬技能呈现出显著的一致性，仅在重视点上各区域略有不同。如欧洲特别强调项目管理，将其视为五大关键技能之一，而北美注重销售人才的商务技能，印度、拉美和中东则把销售管理作为关键核心技能。尽管如此，销售能力的核心要素，整体表现为仍以销售技能为代表的传统销售人才必备技能特征，以及优质客户服务、创新市场营销、精通客户关系管理、积极业务拓展和专业销售管理等技能的全球一致性和高度需求。

对于企业而言，仍需重点培养和强化销售人才必备素质技能——核心竞争力，但还需动态持续关注人才技能需求与变化，并重点推进基于技能招聘，精准定位和网络目标人才，助力企业适应快速变化的全球市场环境、提升竞争力、实现可持续增长。

# 02

## 全球最热门软技能\*

\*



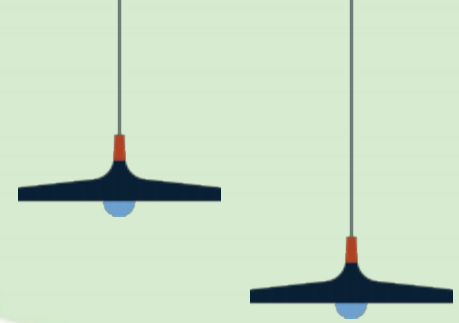
\*基于领英标准化技能分类方法和定义，软技能是指主要影响个人行为、思维或知识的技能，包括个人特质、人际沟通和认知技能。

## 沟通、管理和领导力被一致视为全球销售人才最重要的软技能，区域重视点略有不同

在全球范围内，沟通技能是销售人才最重要的软技能，这突显了无论在哪个区域、在何种商业环境，高效沟通都是销售成功的关键。紧随其后的是管理和领导力技能，谈判和团队协作技能也被视为关键，反映出国际扩张进程中跨文化沟通和业务处理的复杂性。

### 全球主要区域销售人才软技能TOP5

技能	北美	欧洲	东南亚	澳大利亚	拉美	中东	印度
<b>TOP1</b>	沟通	沟通	沟通	沟通	<b>谈判</b>	沟通	沟通
<b>TOP2</b>	<b>领导力</b>	<b>团队协作</b>	谈判	管理	沟通	谈判	管理
<b>TOP3</b>	管理	管理	管理	领导力	团队协作	管理	领导力
<b>TOP4</b>	团队协作	谈判	领导力	谈判	领导力	领导力	团队管理
<b>TOP5</b>	谈判	领导力	分析技能	团队协作	<b>分析技能</b>	<b>分析技能</b>	<b>分析技能</b>



但根据经济、文化和商业实践的区域差异，不同区域对于销售人才软技能的需求和重视程度亦有不同。例如，拉美尤其重视谈判技能，为其销售人才软技能之首。欧洲和北美则更注重团队协作，凸显了在独特文化下跨职能协作、共享目标和集体努力在该等区域实现商业成功中的重要性。此外，分析技能在东南亚、拉美、中东和印度特别受重视，反映了这些区域对数据驱动决策和市场洞察的高需求。而领导力技能在北美区域被重点强调，体现出在竞争激烈、快节奏的商业环境中，领导力对于销售人才在解决实际问题、促进创新、灵活应变、团队凝聚和取得长期成功的关键必要性。



总结而言，全球销售人才的软技能展现了一致性和区域特色的结合，强调有效沟通、高效管理、领导力发挥以及团队协作等的重要性，同时体现了对不同文化和商业环境的适应性。这要求企业在全球化进程中平衡全球视野和地区特色的理解，重视销售人才的跨文化能力和多元化技能组合，以适应不断变化的全球市场。

对于企业而言，销售人才技能图谱的硬软技能洞察，不仅意味着能够实现以技能为基础的招聘，精准定位和更有效地在目标市场招聘符合需求的人才，还可以识别外派人才的技能缺口，从而在弥补技能缺口的同时更精准地培养和选拔与全球市场需求同步的销售人才。

通过认识到销售人才技能的一致性和区域差异性，以及保持对技能变化的敏感度，企业可以更好地调整招聘策略和人才发展计划，针对特定区域的商业环境和文化背景，构建和培育具备相应技能的销售团队。如此通过基于数据的决策来招聘和发展人才，企业不仅能够确保其销售团队拥有必要的技能以应对当前多变市场，还能够预见并适应未来的人才需求与挑战，确保销售团队的全球视野与地区适应性，从而推动企业的长期成功。



# 03

## 全球不同区域的人才差异化



北美销售人才<sup>1</sup> 凸显出销售技巧、客户服务、沟通能力以及管理和领导力的重要性。近一年内，北美销售人才需求增长的技能特征集中在提升沟通、决策能力，强化客户关系和销售管理，以及增加对组织技能、现金处理、销售策略及个人成长和学习的重视。显示了该区域对能够适应快速变化、提升客户满意度和推动销售效率的人才的广泛需求。

## 北美销售人才最热门技能\* TOP10



## 北美销售人才近一年需求增长技能\* TOP10

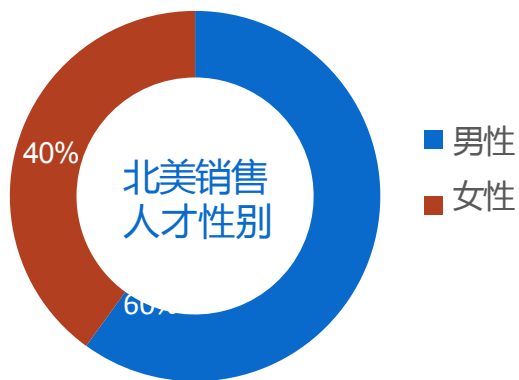


\*最热门技能，即领英平台上雇主/招聘人员/职位发布者对于销售领域人才最寻求的技能，是基于2023年5月1日-10月31日期间雇主所雇佣的销售相关人才的技能、收到招聘人员领英站内信的销售领域/职能的领英会员所具备的技能，以及企业发布的销售相关职位中列出的技能综合数据中的热门技能。下同。

\*近一年需求增长技能，是指2023年5月1日-2023年10月31日期间，领英平台上雇主/招聘人员/销售相关工作职位发布者最为寻求的销售人才技能与前一年同期（2022年5月1日-2022年10月31日）所寻求技能相比，需求度最高的技能。下同。

<sup>1</sup>北美销售人才，指的是领英平台上在北美的、同时具备销售人才最热门技能TOP20中任一硬技能及任一软技能的销售人才。

领英人才大数据显示，具备最热门技能的北美销售人才总量超过400万，其中，60%为男性，15%在过去一年中更换了工作。在北美，销售人才高度集中于美国，从城市分布来看，纽约市都会区、洛杉矶都会区、大芝加哥地区、达拉斯-沃斯堡大都市区和亚特兰大都会区为北美销售人才核心集聚区，且主要分布于软件开发、服装和时尚用品零售、IT服务与咨询、汽车制造等行业。



北美销售人才分布 (按城市) TOP10

TOP10	城市名称	TOP10	城市名称
01	美国，纽约	06	美国，休斯顿
02	加拿大，多伦多	07	美国，奥斯汀
03	美国，芝加哥	08	美国，亚特兰大
04	墨西哥，墨西哥城	09	美国，达拉斯
05	美国，洛杉矶	10	美国，迈阿密

北美销售人才行业分布TOP10





在人才地域流动方面，北美与欧洲销售人才的互动频繁，特别是对英国的吸引力较高，整体呈现人才净流入态势。在行业流动上，软件开发行业是北美销售人才净流入行业之一，尤其是从IT服务与咨询、计算机和网络安全、技术信息和媒体等行业获得了净增人才。与此同时，技术信息和媒体行业与软件开发行业之间的人才流动同样显著，揭示了销售人才跨行业技能的可转移性以及媒体和技术领域的融合趋势。

### 人才流入



印度



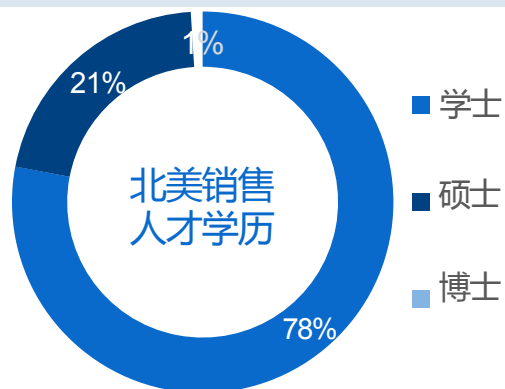
英国



巴基斯坦

\*人才流入：指该区域/国家销售人才主要来源国家或区域。下同

此外，北美销售人才教育背景以本科学历最为普遍，占比近八成（78%），专业则主要集中在工商管理、市场营销及心理学与金融学等领域。他们不仅具备一定的商业知识、客户服务技能及市场理解能力，而且也反映出销售人才在特定行业或领域中专业知识的特殊需求。



北美销售人才专业TOP10									
TOP1	TOP2	TOP3	TOP4	TOP5	TOP6	TOP7	TOP8	TOP9	TOP10
工商管理	市场营销	商业/贸易	心理学	金融	商业、管理、营销及相关服务	通识教育	经济学	政治学	传播学

值得关注的是，领英人才大数据显示，具备最热门技能的北美销售管理人才<sup>1</sup>总量约为30.6万，比上一年增长了4%。他们所具备的技能中，增长最迅速的前三项技能为销售管理、新业务拓展、销售运营。

<sup>1</sup>销售管理人才，是指领英平台上从销售团队领导到公司销售部门高层管理在内的、不同层级和职能范围的销售相关管理职位人才。筛选职位名称包含“总裁、副总裁、首席销售官、高级销售副总裁、销售总裁、销售副总裁、董事总经理、国家总经理、国家经理、销售总监、国际销售总监、销售市场总监、销售负责人、国际销售负责人、销售与业务拓展总监、销售团队领导”。下同。

欧洲销售人才<sup>1</sup>显示出强大的销售、客户服务、营销及项目管理与业务开发等硬技能，同时在沟通、团队协作及管理谈判等软技能方面表现突出。近一年来，欧洲销售人才需求增长的技能集中体现在强化沟通与谈判、组织和分析能力、提升团队协作、优化客户关系以及增强适应市场变化的灵活性上。表明那些具备强大跨文化沟通技能、能有效组织资源、利用新兴工具和策略，同时拥有深入的商业战略理解和卓越管理及领导才能的销售人才，正成为企业在竞争激烈的欧洲市场中获得成功的关键。

## 欧洲销售人才最热门技能TOP10



## 欧洲销售人才近一年需求增长技能TOP10



<sup>1</sup>欧洲销售人才，指的是领英平台上在欧洲的、同时具备销售人才最热门技能TOP20中任一硬技能及任一软技能的销售人才。

领英人才大数据显示，具备最热门技能的欧洲销售人才总量超276万，其中，60%为男性，11%在过去一年中更换了工作。从销售人才在欧洲的国别分布来看，英国拥有最多的销售人才，其次为法国，意大利、西班牙和德国，销售人才总量相当紧随其后。性别比例方面，除德国外（女性占29%），其他国家女性销售人才比例较为均衡，约占42%-44%。



具体而言，欧洲销售人才主要集中于伦敦、大巴黎都市区、大马德里、大米兰、兰斯塔德及大慕尼黑等大都市区，广泛分布于零售、IT服务与咨询、软件开发、服装和时尚用品零售及汽车制造等行业，教育背景偏向商业管理与市场营销等领域，且学历水平相对较高，硕士及以上人才占比53%。

<sup>1</sup>欧洲销售人才，指的是领英平台上在欧洲的、同时具备销售人才最热门技能TOP20中任一硬技能及任一软技能的销售人才。



欧洲销售人才分布(按城市) TOP10



人才流向



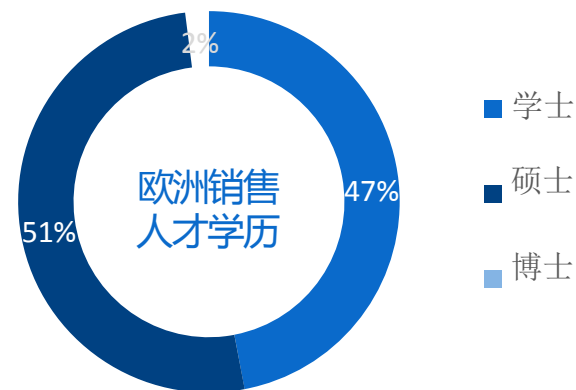
人才流入



\*人才流向：指该国家/区域销售人才主要流失至的国家或区域。下同。

欧洲销售人才专业TOP10

TOP10	专业名称	TOP10	专业名称
01	工商管理	06	传播学
02	市场营销	07	销售
03	经济学	08	法学
04	商业/贸易	09	市场营销管理
05	国际商务	10	金融



在人才流入区域与行业分布方面，美国、澳大利亚和阿拉伯联合酋长国为欧洲销售人才主要流向区域，而印度、尼日尼亚则为欧洲销售人才的显著流入国；前五大销售人才集聚行业中，除服装和时尚用品零售行业人才流入与流出显示出动态平衡外，其余四大行业均呈人才流出态势。此外，食品和饮料零售业人才净流入，体现出该行业对销售人才的较强吸引力。

#### 欧洲销售人才行业分布TOP5



值得关注的是，领英人才大数据显示，具备最热门技能的欧洲销售管理人才总量为21万，比上一年增长了6%。他们所具备的技能中，增长最迅速的前三项技能为商业、客户关系、销售与市场营销。



## 东南亚销售人才最热门技能TOP10



## 东南亚销售人才近一年需求增长技能TOP10

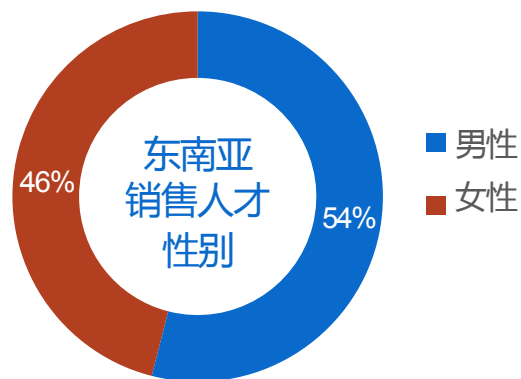


东南亚销售人才<sup>1</sup> 展现出在销售、市场营销、客户服务以及客户关系管理等硬性技能方面的强劲能力，同时在沟通、谈判、领导力和分析技能等软技能上也表现优异。近一年来，东南亚销售人才需求增长技能聚焦于销售与营销的紧密结合、沟通和谈判技能、分析和问题解决技能，以及对B2B市场的深入理解和销售管理的强化，凸显出东南亚对于能够适应快速变化、有效分析市场并解决销售挑战的专业人才的需求倾向。

<sup>1</sup>东南亚销售人才，指的是领英平台上在东南亚的、同时具备销售人才最热门技能TOP20中任一硬技能及任一软技能的销售人才。



具备最热门技能的东南亚销售人才总量比上一年增长了19%，以接近性别平衡的分布（男性54%，女性46%）为特点，其中16%在过去一年中有过工作变动，主要集中在印度尼西亚、菲律宾、马来西亚、新加坡和越南，且人才整体处于净流出，倾向于流向美国、澳大利亚等地。

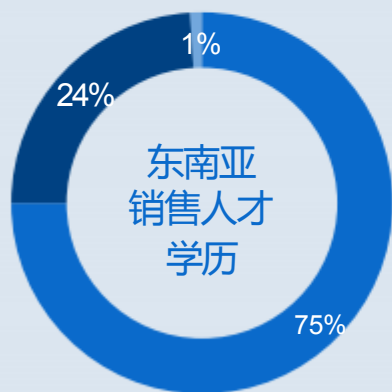


从行业分布与流动来看，东南亚销售人才在主要集中在银行业、IT服务与咨询、零售、软件开发和广告服务等行业，且在该等行业之间的流动性高。此外，金融、保险及资本市场/行业对于销售人才需求较高，表明了该区域销售才人的跨行业技能的适用性和人才流动的活跃性。在学历方面，大多数东南亚销售人才拥有商业管理、市场营销、会计等领域的学位。其中，75%拥有学士学位，24%拥有硕士学位。

### 东南亚销售人才专业TOP10

TOP10	专业名称	TOP10	专业名称
01	工商管理	06	经济学
02	市场营销	07	市场营销管理
03	会计与相关服务	08	信息技术
04	会计	09	商业、管理、营销及相关服务
05	商业/贸易	10	国际商务

联系领英  
获取全球化人才解决方案



■ 学士 ■ 硕士 ■ 博士

值得关注的是，领英人才大数据显示，具备最热门技能的东南亚销售管理人才总量比上一年增长了10%。他们所具备的技能中，增长最迅速的前三项技能为工作热情、战略思维和运营。



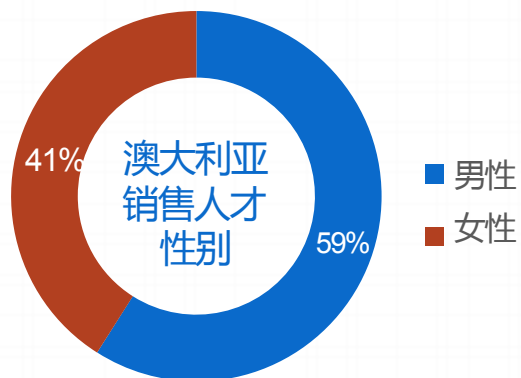


澳大利亚销售人才<sup>1</sup>的技能核心集中在销售、优质的客户服务、有效的沟通，以及管理和领导力上，突显了市场对能够直接推动销售成效和维持客户关系的专业人才的需求。近一年内，澳大利亚销售人才需求增长技能焦点转向提高沟通、谈判和分析能力，及加强客户体验和满意度，显示该区域对高级销售技能的更高追求。



<sup>1</sup>澳大利亚销售人才，指的是领英平台上在澳大利亚的、同时具备销售人才最热门技能TOP20中任一硬技能及任一软技能的销售人才。

根据领英人才大数据，具备最热门技能的澳大利亚销售人才比上一年增长了8%，且男性占比略高，为59%，16%在过去一年中更换过工作。主要集中在大城市，尤其是悉尼和墨尔本。在全球销售人才流动中，澳大利亚吸引了来自英国、印度和新西兰的专业人士，而向美国和加拿大有所流失。零售业是澳大利亚销售人才主要的集中就业行业，且与时尚行业、食品和饮料零售业存在活跃的人才流动。



**澳大利亚销售人才分布 (按城市) TOP5**

			<b>TOP4</b>	<b>TOP5</b>
悉尼	墨尔本	布里斯班	珀斯	阿德莱德

澳大利亚销售人才频繁流动国TOP5



### 人才流向：



### 人才流入：



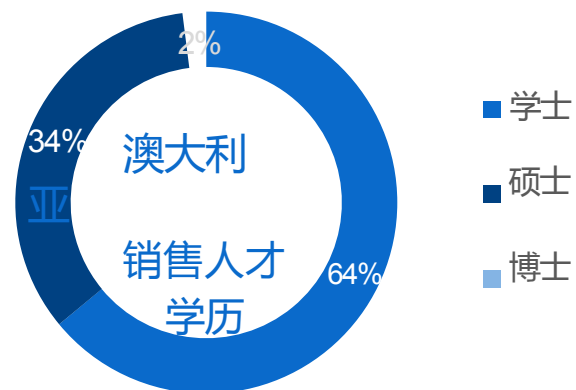
### 澳大利亚销售行业分布TOP5



澳大利亚大多数（64%）销售人才拥有本科学历，工商管理、市场营销和商业与贸易是前三大专业领域，会计与信息技术等紧随其后，揭示出澳大利亚销售人才具备商业、财会与技术的多重背景的特征。

### 澳大利亚销售人才专业TOP10

TOP10	专业名称	TOP10	专业名称
01	工商管理	06	会计
02	市场营销	07	金融
03	商业/贸易	08	商业、管理、营销及相关服务
04	会计及相关服务	09	经济学
05	信息技术	10	心理学



值得关注的是，领英人才大数据显示，具备最热门技能的澳大利亚销售管理人才总量比上一年增长了3%。他们所具备的技能中，增长最迅速的前三项技能为工作热情、运营和销售策略。

拉美销售人才最热门技能TOP10



拉美销售人才近一年需求增长技能TOP10



拉美销售人才<sup>1</sup>技能既强调销售基本功如销售、谈判、沟通和客户服务，也突出团队协作、领导力、销售管理和市场营销等高级技能。近一年内，拉美销售人才需求增长技能集中在销售流程、客户关系管理、问题解决以及B2B领域。整体既凸显了拉美市场对于销售人才在优化销售操作、加强客户维护和专业领域知识方面的更高要求。

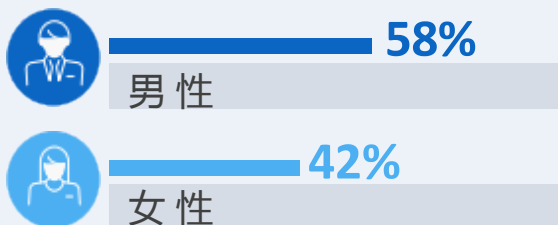
<sup>1</sup>拉美销售人才，指的是领英平台上在拉美的、同时具备销售人才最热门技能TOP20中任一硬技能及任一软技能的销售人才。

根据领英人才大数据，具备最热门技能的拉美销售人才总量近150万，性别分布上男性占比略高（58%），有近两成（19%）在过去一年中更换过工作，地点分布集中在巴西、墨西哥和阿根廷等国家。整体呈现销售人才净流出现象，主要流向美国、葡萄牙、加拿大等国。

## 拉美销售人才分布（按国别）TOP5

		国家	
1	TOP	 巴西 	
2	TOP	 墨西哥 	
3	TOP	 阿根廷 	
4	TOP	哥伦比亚 	
5	TOP	智利 	

## 拉美销售人才性别



联系领英  
获取全球化人才解决方案



### 拉美销售人才流向国TOP5



就行业分布来说，拉美销售人才绝大多数聚集在零售业，IT服务与咨询、银行业也占有重要比例。其中，零售业销售人才虽在过去一年有显著增长，但净流向了IT服务与咨询、银行业。这一趋势不仅反映了行业间人才流动的自然演进，也指向了拉美地区经济和行业发展的新方向。人才学历主要以本科学位为主，工商管理、市场营销等是最常见的专业领域。

### 拉美销售人才行业分布TOP5

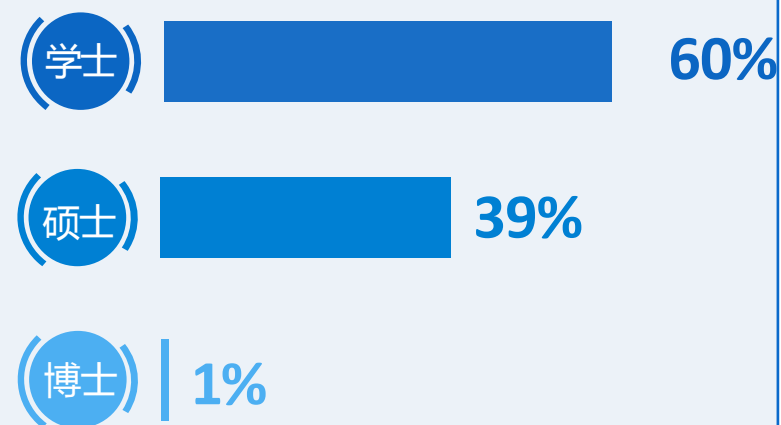




### 拉美销售人才专业TOP10

TOP1	工商管理	TOP6	法学
TOP2	市场营销	TOP7	零售管理
TOP3	商业管理运营	TOP8	金融
TOP4	商业/贸易	TOP9	会计
TOP5	人力资源管理	TOP10	销售

### 拉美销售人才学历



值得关注的是，领英人才大数据显示，具备最热门技能的拉美销售管理人才总量比上一年增长了9%。他们所具备的技能中，增长最迅速的前三项技能为Project+、商业和资金管理。



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：  
<https://d.book118.com/436201035213010122>