

Digitale kompetencer i
engrosbranchen
Rapport for Dansk Erhverv

OKTOBER 2020

Indhold

Formål	03
Hovedkonklusioner	04
Jobprofilernes digitale kompetencebehov	08
Appendiks: Data og metode	22

FORMÅL

Stigende digitalt kompetencebehov i engrosbranchen

Mange engrosvirksomheder er i gang med en digital omstilling. Det har stor betydning for behovet for digitale kompetencer i branchen. Hvis engrosvirksomhederne skal indfri det fulde potentiale i den accelererede digitalisering, skal dette kompetencebehov dækkes.

Denne analyse for Dansk Erhverv dokumenterer virksomhedernes digitale kompetencebehov ved at analysere ca. 31.000 jobopslag for danske engrosvirksomheder i perioden 2010-2019. Analysen fokuserer på såkaldte integratorkompetencer, som giver en bred og mere retvisende forståelse af branchens digitale kompetencebehov. Kompetencebegreberne er beskrevet til højre. I appendiks beskriver vi data og metode bag analysen.

Læsevejledning

Analysen begynder med at præsentere overordnede konklusioner om udviklingen i det digitale kompetencebehov i engrosbranchen. Derefter udfolder vi behovet i branchens seks største jobprofiler (målt på antal beskæftigede). De seks profiler er i) salgs- og marketingskonsulenten, ii) økonomimedarbejderen, iii) forretningsudvikleren, iv) logistikkoordinatoren, v) lederen og vi) kontormedarbejderen. Der vil være et særskilt fokus på de engrosvirksomheder, som er mest digitale. Disse benævnes i analysen for frontrunner-virksomheder, og er de virksomheder, som har den højeste andel digitale jobopslag ud af deres samlede antal jobopslag.



Digitale generalister

Brugere af basale og generiske værktøjer (fx Microsoft Office-pakken) til løsning af opgaver inden for et fagområde, men omfatter også den grundlæggende teknologiforståelse, fx kendskab til teknologiens basale muligheder.



Digitale integratorer

Typer af job, som binder ny digital teknologi sammen med udvikling af nye produkter, koncepter og forretningsudvikling. Omfatter digitale hybridjobs, hvor faglig områdeviden kombineres med digitale kompetencer og avanceret anvendelse af digitale redskaber, metoder og koncepter. Integratorer kan fx anvende digitale redskaber, metoder og koncepter i opgaveløsningen på skiftende platforme og kan skabe, analysere og vedligeholde digitalt indhold og data, som er specifikke for et fag.



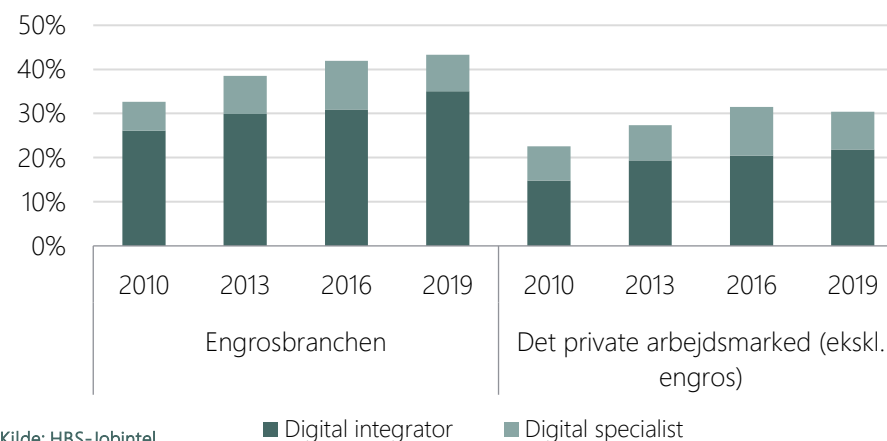
Digitale specialister

Fuldt specialiserede digitale medarbejdere, hvor den primære jobfunktion er digital. Omfatter personer, der kan afdække og specificere behov, designe, udvikle og vedligeholde digitale løsninger, som er helt nye, fx med hensyn til sikkerhed, etik, dokumentation og forretningspotentiale i forhold til teknologiudviklingen.

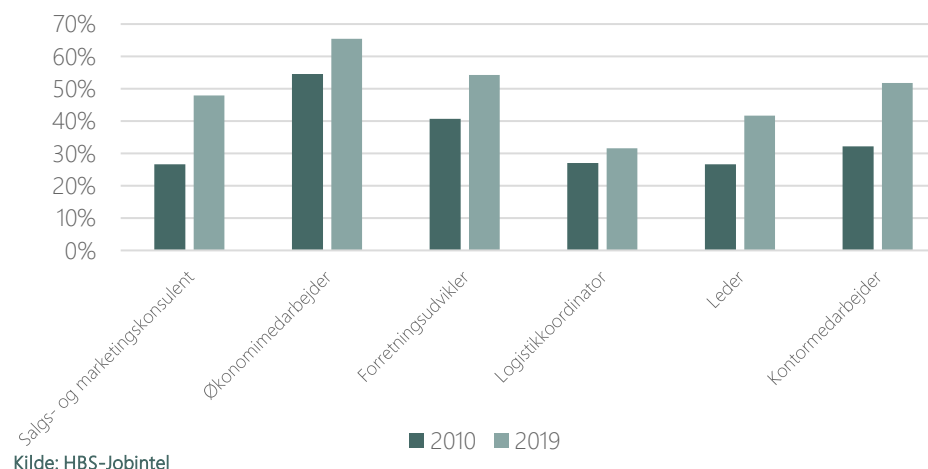
Hovedkonklusioner

- **Engrosvirksomhederne har et markant behov for digitale kompetencer.** Derfor er digitale integratorer centrale for at forstå jobprofilernes digitale kompetencebehov. Der efterspørges digitale kompetencer hos mere end 4 ud af 10 medarbejdere i engrosbranchen (43 pct.). Heraf efterspørges digitale integratorer i 35 pct. af jobopslagene og specialistkompetencer i 8 pct. af jobopslagene. Med andre ord vil det være for snævert at se på digitale specialister, når man skal forstå fremtidens behov for digitale kompetencer i engrosbranchen.
- **Sammenlignet med det øvrige private arbejdsmarked er engrosbranchens digitale kompetencebehov større.** I 2019 var efterspørgslen på digitale integratorkompetencer 13 pct.-points højere for engrosbranchen end det øvrige private arbejdsmarked. Det kan hænge sammen med de medarbejdere, som er "overrepræsenteret" i engrosvirksomheder (dette uddybes på næste side).
- **Behovet for digitale integratorer stiger.** Stigningen sker for alle jobprofiler, hvilket viser, at behovet er udtryk for en generel digitalisering af mange arbejdsopgaver. Stigningen har været størst hos salgs- og marketingskonsulenten, kontormedarbejderen og lederen, som er steget med hhv. 80 pct., 61 pct. og 56 pct. siden 2010. Det viser fx, at der stilles høje digitale krav til ledere af engrosvirksomheder.
- **I tre jobprofiler efterspørger mere end halvdelen af jobopslagene digitale kompetencer.** Det er tilfældet for økonomimedarbejderen, forretningsudvikleren og kontormedarbejderen. På trods af stigningen er der stadig stor forskel på, hvor digitale jobprofilerne bør være ifølge virksomhedernes jobopslag. Fx har økonomimedarbejderen den højeste andel af digitale integratorer (65 pct.), mens logistikkoordinatoren har den laveste andel (32 pct.).

Figur 1: Efterspørgsel på digitale integratorer og digitale specialister i engrosbranchen og det samlede private arbejdsmarked



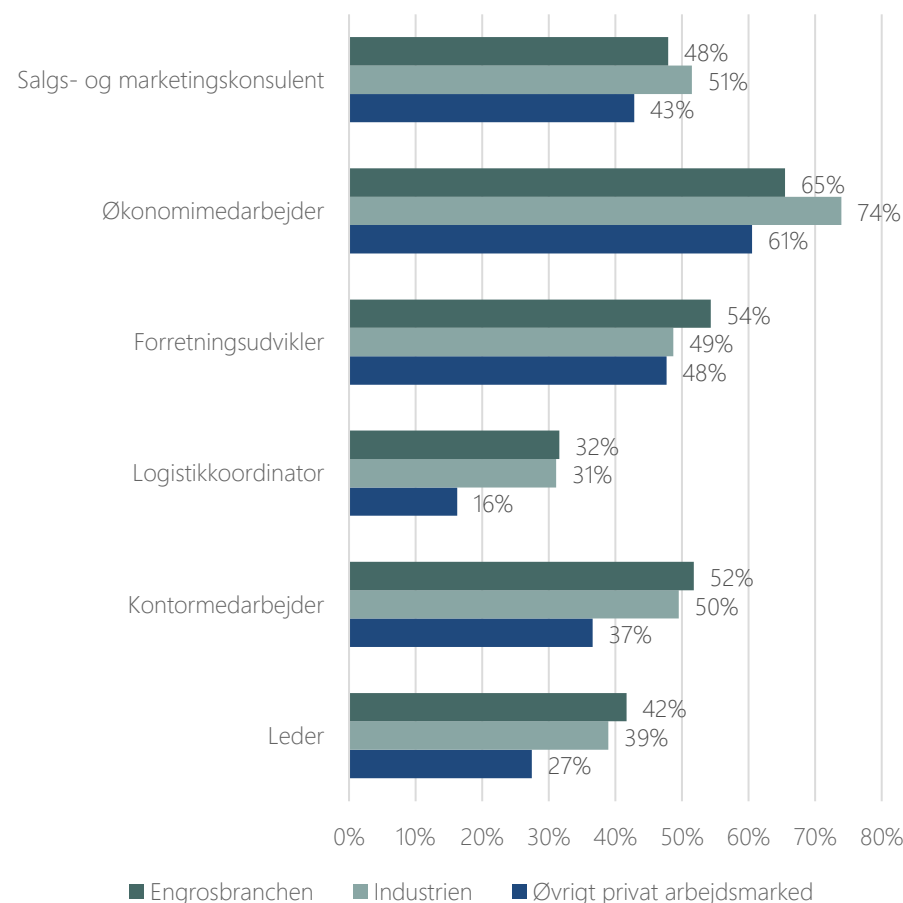
Figur 2: Udvikling i efterspørgsel på digitale integratorer for udvalgte jobprofiler i engrosbranchen



Hovedkonklusioner

- I alle jobprofiler er behovet for digitale integratorer højere i engrosbranchen end på det øvrige private arbejdsmarked. Sammenlignet med industrien, er behovet dog lidt mindre i engrosbranchen hos salgs- og marketingskonsulenten og økonomimedarbejderen.
- Engrosbranchens høje digitale kompetencebehov er drevet af, hvilke medarbejdertyper, der arbejder i branchen. Når det samlede digitale kompetencebehov for engrosbranchen er højt, skyldes det bl.a., at branchen beskæftiger mange indenfor job, som ofte er digitale. Fx er andelen af salgs- og marketingskonsulenter med integratorkompetencer stort set på niveau med det øvrige private arbejdsmarked - 48 pct. i engros vs. 43 pct. på det øvrige private arbejdsmarked, jf. figuren til højre. Denne jobprofil fylder til gengæld meget i virksomhedernes samlede efterspørgsel, hvorfor det er med til at drive branchens samlede integratorbehov op.
- Engrosvirksomhederne har behov for medarbejdere, der kan bruge digitale værktøjer og anvende data strategisk. På tværs af jobprofiler beskriver engrosvirksomhederne, at de har et stigende behov for medarbejdere, som kan integrere digitale værktøjer i hele branchens værdikæde – fra markedsføring til salg og leverancer. Konkret ønsker man medarbejdere, der kan digitalisere markedsføring og salget samt anvende data strategisk. Fx ved at udnytte og videreudvikle de data, der ligger i virksomhedens økonomistyringssystemer.
- Stor stigning i behovet for kompetencer inden for digitalt salg og marketing. Salgs- og marketingsmedarbejdere er centrale for at accelerere den digitale omstilling til mere e-handel. Det er denne jobprofil, hvor behovet for integratorkompetencer er steget mest. Således er andelen af digitale integratorer i jobprofilen steget fra 27 til 48 pct. på 10 år. Udviklingen skal bl.a. ses i lyset af et øget fokus på e-handel, hvor flere engrosvirksomheder bruger digitale platforme til at markedsføre og sælge produkter og ydelser.

Figur 3: Andel digitale integratorer på tværs af brancher og jobprofiler i 2019



Kilde: HBS-Jobintel

SAMMENFATNING

Hvad skal jobprofilerne kunne?

Denne side beskriver integratorandelen for de tre første jobprofiler, hvilke kompetencer, der efterspørges i jobopslagene, og hvad frontrunner-virksomheder efterspørger for hver af jobprofilerne.

Andel digitale integratorer

48 %



Salgs- og marketingskonsulenter skal i knap halvdelen af jobopslagene have integratorkompetencer.

Helt konkret skal de kunne forene datahåndtering med digital markedsføring, så virksomheden kan udbrede sine produkter på digitale platforme. Digital marketing og digitaliseringen af salget er nemlig et vigtigt konkurrenceparameter i et konkurrencepræget marked hvis forsyningskæder også er blevet udfordret af Corona-pandemien. Profilen skal derfor forstå at integrere salg og afsætning på digitale kanaler, udover at kunne lave salgsmateriale i Microsoft Office-programmer.

Frontrunner-virksomheder efterspørger især inden for SEM (search engine marketing) og søgemaskineoptimering (SEO – search engine optimization).

65 %



Økonomimedarbejdere er den jobprofil med flest digitale integratorer. 65 pct. af jobopslag rettet mod økonomimedarbejdere efterspørger integratorkompetencer.

Det hænger sammen med en stigende udbredelse af elektroniske økonomistyringssystemer og et behov for analytiske kompetencer, fx forecasting af salg og økonomi. Det omfatter også strategisk brug af data gennem Business Intelligence, som kan fremme virksomhedens performance i et konkurrencepræget marked.

Frontrunner-virksomheder søger medarbejdere, der har indsigt i brugen af eksempelvis SQL-programmering og forecastingprogrammer, og som kan omsætte data til værdifuld viden om virksomheden.

54 %



Forretningsudviklere skal i lidt over halvdelen (54 pct.) af jobopslagene have digitale integratorkompetencer.

Forretningsudvikleren er en profil, hvor virksomhedernes behov er dataforståelse, men også evnen til at mestre kreative designværktøj til at udvikle nye produkter. Det kan være i form af kompetencer indenfor 3D, InDesign, Adobe og Photoshop. Dermed er forretningsudviklere et skoleeksempel på digitale integratorkompetencer.

Frontrunner-virksomhederne søger forretningsudviklere, der kan koble data med produktudvikling og integrere online køberens *user experience* med udvikling af forretningen.

SAMMENFATNING

Hvad skal jobprofilerne kunne?

Denne side beskriver integratordelen for de tre sidste jobprofiler, hvilke kompetencer, der efterspørges i jobopslagene, og hvad frontrunner-virksomheder efterspørger for hver af jobprofilerne.



01 Jobprofilernes digitale kompetencebehov

Læsevejledning

De følgende sider dykker ned i branchens seks største jobprofiler (målt på antal beskæftigede i branchen).

For hver profil beskrives først udviklingen i antal jobopslag samt udviklingen i andelen af jobopslagene, der retter sig mod digitale integratorer.

Dernæst beskrives, hvilke kompetencer, der hyppigst nævnes i jobopslag målrettet de forskellige profiler for alle engrosvirksomheder og for de virksomheder, som er mest digitale (frontrunner-virksomhederne). Frontrunner-virksomhederne er de virksomheder, som har den højeste andel digitale jobopslag ud af deres samlede mængde jobopslag.

Herefter fremhæves de mest hyppige kompetenceord i jobopslagene, samt de jobtitler, som jobprofilen typisk har i jobopslagene. De kompetencer, som siden 2016 er steget mest, er markeret med et symbol for at fremhæve, hvilke kompetencer, der er stigende efterspørgsel på i henholdsvis alle virksomheder og frontrunner-virksomheder.

Salgs- og marketingskonsulent

Profilens indhold

Jobprofilen Salgs- og marketingskonsulent dækker over medarbejdere, som har til opgave at sælge og markedsføre virksomhedens produkter. Hertil kommer også personer, der arbejder med PR.

Den største jobprofil

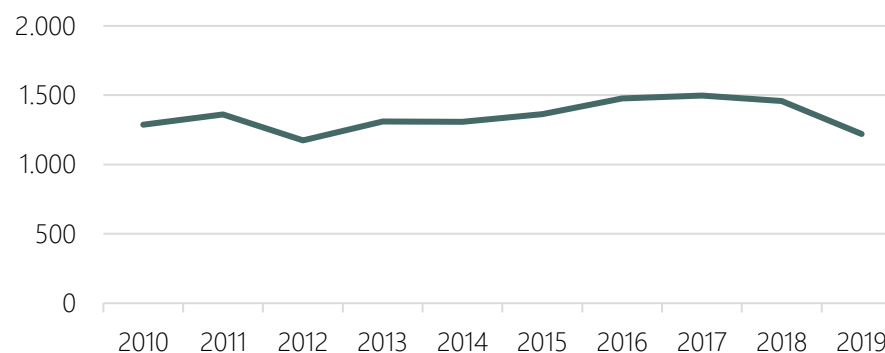
Salgs- og marketingskonsulenten er den største profil på engros-arbejdsmarkedet (målt på antal jobopslag). I 2018 var der 20.131 beskæftigede inden for salg og marketing i branchen. Tilsvarende var der 1.458 jobopslag fra engrosbranchen, hvor der blev søgt en profil inden for salg og marketing.

Efterspørgslen er stabilt høj, idet antallet af jobopslag har været på nogenlunde samme niveau i perioden 2010-2019.

Efterspørgslen på digitale integratorer har været stabilt stigende i perioden, og der blev i 2019 efterspurgt flere digitale integratorer inden for salg og marketing i engrosbranchen, end der blev i 2010. Konkret var næsten halvdelen af alle jobopslag indenfor salg og marketing i engrosbranchen i 2019 målrettet digitale integratorer.

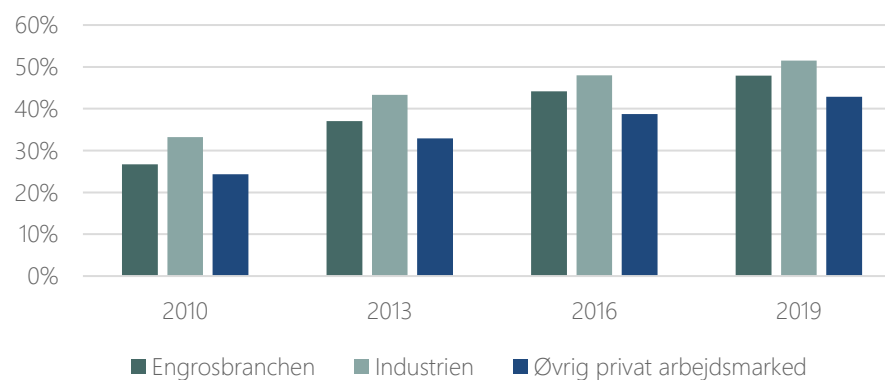
Hvis man sammenligner salgs- og marketingsprofilen i engrosbranchen med salgs- og marketingprofilen for det øvrige private arbejdsmarked (uden industrien), er efterspørgslen på digitale integratorer på nogenlunde samme niveau.

Figur 4: Jobopslag for salgs- og marketingskonsulenter



Note: Figuren viser alle jobopslag for profilen og ikke kun digitale integratorer.
Kilde: HBS-Jobintel

Figur 5: Andel digitale integratorer blandt salgs- og marketingskonsulenter



Kilde: HBS-Jobintel

Salgs- og marketingskonsulent

Kompetenceprofil

Salgs- og marketingskonsulenter er en af de jobprofiler i engrosbranchen, hvor der er flest integratorer, hvilket virksomhedernes konkrete kompetencebehov afspejler. Når man ser på, hvilke kompetenceord, der bliver nævnt hyppigt i jobopslagene, og hvordan udviklingen er, så er kompetencer som datahåndtering og digital marketing de mest markante. Det peger på et behov for, at rene digitale kompetencer smelter sammen med marketingskompetencer. Denne kombination er netop kendetegnende for digitale integratorer.

Salgs- og marketingskonsulenter skal i knap halvdelen af jobopslagene have integratorkompetencer. Helt konkret skal de kunne forene datahåndtering med digital markedsføring, så virksomheden kan udbrede sine produkter på digitale platforme. Digital marketing og digitaliseringen af salget er nemlig et vigtigt konkurrenceparameter i et konkurrencepræget marked hvis forsyningskæder også er blevet udfordret af Corona-pandemien. Profilen skal altså også forstå at integrere salg og afsætning på digitale kanaler, udover at kunne lave flyers i Microsoft Office-programmer. I en tid, hvor fysiske messer aflyses, bliver denne tendens blot mere fremtrædende.

Frontrunner-virksomheder (virksomheder, hvis jobopslag efterspørger relativt flest digitale kompetencer) efterspørger inden for SEM (search engine marketing) og SEO (search engine optimization). Det kan illustreres ved et jobopslag fra en frontrunner-virksomhed, som er vist nedenfor.

Eksempel på kompetencebehov fra frontrunner-virksomhed

Tasks will include:

- *Lead the digital team to excellence*
- *Own the consumer data together with the E-commerce Manager*
- *Lead the digital marketing track towards further personalization and automation*

Kilde: Jobopslag fra større engrosvirksomhed, der søger en Global Digital Marketing Manager

Kompetencer

Hyppige kompetenceord i jobopslag rettet mod profilen:

Alle virksomheder	Frontrunner-virksomheder
Excel	Digital 
Data	Data
Digital 	Excel
CRM	Digital marketing
Power Point	Google Analytics 
Software	CRM
Sociale Medier	Sociale Medier
Digital marketing 	E-commerce 
SAP	SEO
Forecasting	Photoshop

 : stærkt stigende

Jobtitler

Jobtitler, som ofte bruges i opslag, der søger profilen:

- Account manager
- Salgskonsulent
- Marketing manager
- Product manager
- Account executive

Økonomimedarbejder

Profilens indhold

Jobprofilen Økonomimedarbejder dækker over medarbejdere, som udfører virksomhedens revisions-, regnskabs- og bogføringsarbejde.

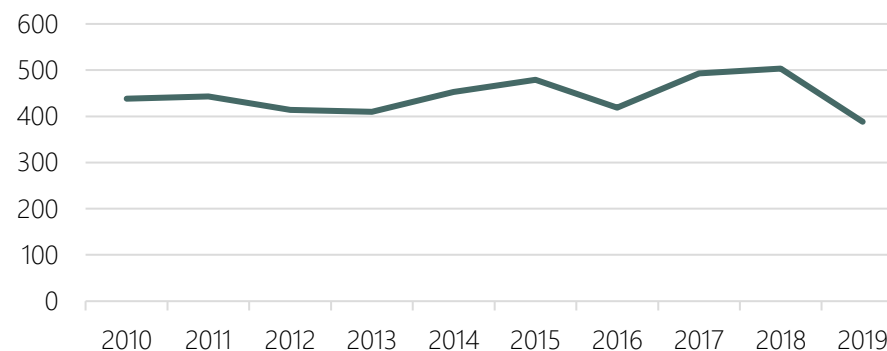
Høj andel af digitale integratorer

Økonomimedarbejderen er den tredjestørste jobprofil i engrosbranchen (målt på antal jobopslag). I 2018 var der 5.430 beskæftigede inden for økonomi og regnskab. Tilsvarende var der 503 jobopslag fra engrosbranchen, hvor der blev efterspurgt en medarbejder til en økonomifunktion. Efterspørgslen efter Økonomimedarbejdere har generelt været relativt høj og på et stabilt niveau de seneste 10 år.

Økonomimedarbejderen er den jobprofil med den højeste andel digitale integratorer i blandt jobopslag. Således blev der efterspurgt digitale integratorer i 65 pct. af alle jobopslag målrettet økonomimedarbejdere i engrosbranchen i 2019.

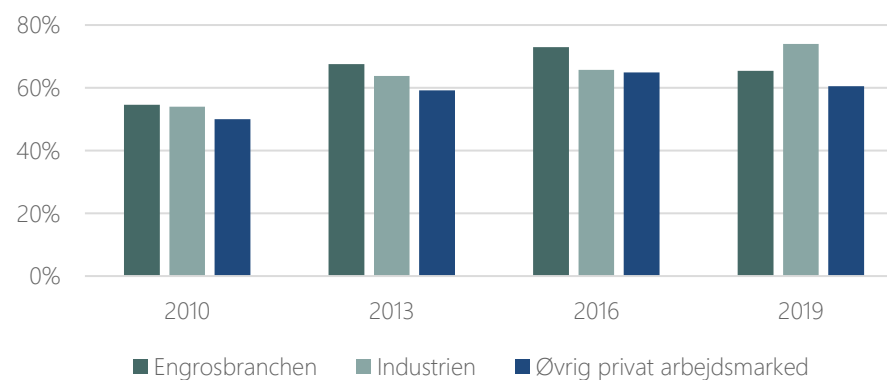
Efterspørgslen på digitale integratorer har i løbet af de seneste ti år været på nogenlunde samme niveau i engrosbranchen, industrien og det øvrige private arbejdsmarked.

Figur 6: Jobopslag for økonomimedarbejdere



Note: Figuren viser alle jobopslag for profilen og ikke kun digitale integratorer.
Kilde: HBS-Jobintel

Figur 7: Andel digitale integratorer blandt økonomimedarbejdere



Kilde: HBS-Jobintel

Økonomimedarbejder

Kompetenceprofil

Den høje digitale integrationsandel hos økonomimedarbejderen hænger sammen med en stigende udbredelse af elektroniske økonomistyringssystemer og et behov for analytiske kompetencer til fx forecasting af salg og økonomi. Det omfatter også strategisk brug af data gennem Business Intelligence, som kan fremme virksomhedens performance i et konkurrencepræget marked.

Frontrunner-virksomheder (virksomheder med den højeste andel jobopslag, der efterspørger digitale kompetencer) søger medarbejdere, der har indsigt i brugen af eksempelvis SQL-programmering og forecastingprogrammer, og som kan omsætte data til værdifuld viden om virksomheden. Dette kan illustreres ved et jobopslag fra en frontrunner-virksomhed, som er vist nedenfor.

Eksempel på kompetencebehov fra frontrunner-virksomhed

Det forventes, at dine faglige kompetencer indeholder:

- Kendskab til Navision eller andre ERP-systemer
- Indgående kendskab til Excel
- Dansk og engelsk i skrift og tale
- Eventuelt erfaring med Robotics
- Eventuelt erfaring med TM1 og PowerBI

Kilde: Jobopslag fra en engros-afdeling i større dansk virksomhed, der søger en Controller

Kompetencer

Hyppige kompetenceord i jobopslag rettet mod profilen:

Alle virksomheder	Frontrunner-virksomheder
Excel	Excel
Navision	Power BI 
Data	Data
SAP	ERP
Forecast	Forecast
BI	Navision
C5	SQL
ERP 	Microsoft Dynamics
Microsoft Dynamics	SAP
E-conomic	Software

 : stærkt stigende

Jobtitler

Jobtitler, som ofte bruges i opslag, der søger profilen:

- Controller
- Bogholder
- Financial controller
- Business controller
- Regnskabsassistent

Forretningsudvikler

Profilens indhold

Forretningsudviklere er medarbejdere, der laver analytikerarbejde inden for virksomhedsadministration og personale- og produktudvikling.

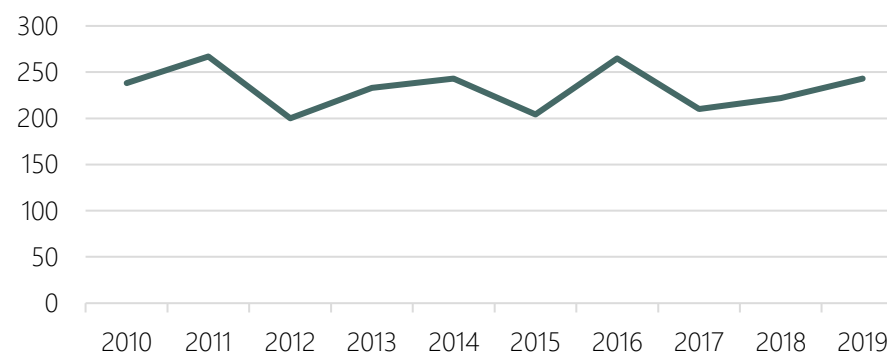
I 2018 var der 2.005 beskæftigede inden for forretnings- og organisationsudvikling i engrosbranchen. Tilsvarende var der 222 jobopslag fra engrosbranchen, hvor der blev søgt en profil inden for forretnings- og organisationsudvikling.

Høj andel af digitale integratorer

Forretningsudviklere er den mindste jobprofil i engrosbranchen målt på antal jobopslag, men har til gengæld en meget høj andel digitale integratorer. Forretningsudviklere skal i lidt over halvdelen (54 pct.) af jobopslagene have digitale integratorkompetencer.

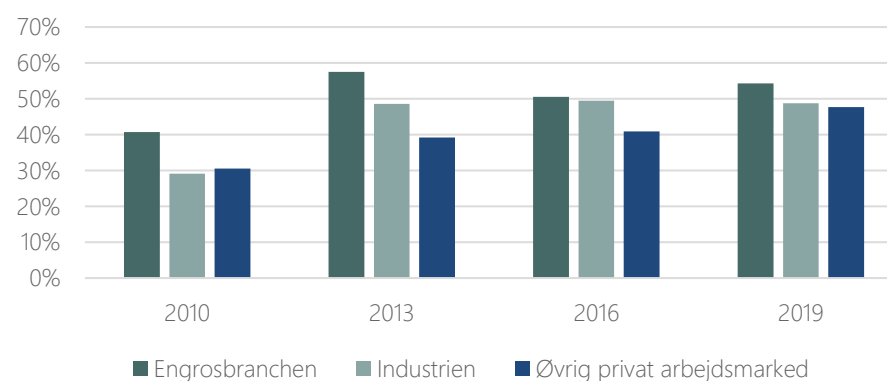
Virksomhedernes efterspørgsel efter Forretningsudviklere har været ret stabil de senere år, mens andelen af job, som er målrettet digitale integratorer er steget. Det kan tyde på et underliggende skift i virksomhedernes behov. I 2019 blev der efterspurgt digitale integratorer i godt hvert andet jobopslag målrettet personer til forretningsudvikling i engrosbranchen, hvilket er en anelse højere end for det private arbejdsmarked.

Figur 8: Jobopslag for forretningsudviklere



Note: Figuren viser alle jobopslag for profilen og ikke kun digitale integratorer.
Kilde: HBS-Jobintel

Figur 9: Andel digitale integratorer blandt forretningsudviklere



Kilde: HBS-Jobintel

Forretningsudvikler

Kompetenceprofil

Forretningsudviklere skal i 54 pct. af jobopslagene have digitale integrationskompetencer.

Forretningsudvikleres høje andel af digitale integratorer afspejles i de konkrete kompetencer, der kendetegner jobprofilen. Således er datahåndtering det mest hyppige kompetenceord og det, der samtidigt stiger mest. Det viser, at udvikling af forretningen i engrosvirksomheder kræver dataforståelse.

Også evnen til at mestre kreative designværktøj til at udvikle nye produkter fylder i kompetenceordene. Fx i form af kompetencer indenfor 3D, InDesign, Adobe og Photoshop. Dermed er forretningsudviklere et skoleeksempel på digitale integrationskompetencer.

Frontrunner-virksomhederne søger forretningsudviklere, der kan koble data med produktudvikling og integrere online køberens *user experience* med udvikling af forretningen. Det kan illustreres ved et jobopslag fra en såkaldt frontrunner-virksomhed (virksomheder, som har den højeste andel digitale jobopslag). Dette er vist nedenfor.

Eksempel på kompetencebehov fra frontrunner-virksomhed

“The main responsibility will be to develop and implement the E-retail, CRM & E-commerce strategy in the Nordics”

Kilde: Jobopslag fra større international virksomhed, der søger en E-business & CRM Manager

Kompetencer

Hyppige kompetenceord i jobopslag rettet mod profilen:

Alle virksomheder	Frontrunner-virksomheder
Data 	Data
Excel	Photoshop
Illustrator	Adobe
Photoshop	Illustrator
InDesign	Digital
Software	InDesign
3D	User experience 
Adobe	3D
IT-systemer	Business Intelligence 

 : stærkt stigende

Jobtitler

Jobtitler, som ofte bruges i opslag, der søger profilen:

- Business manager
- Designer
- Industrial designer
- Partner
- Product developer

Logistikkoordinator

Profilens indhold

Logistikkoordinator dækker over en medarbejder, der arbejder med indkøb af varer, spedition, logistik og lagerekspedition.

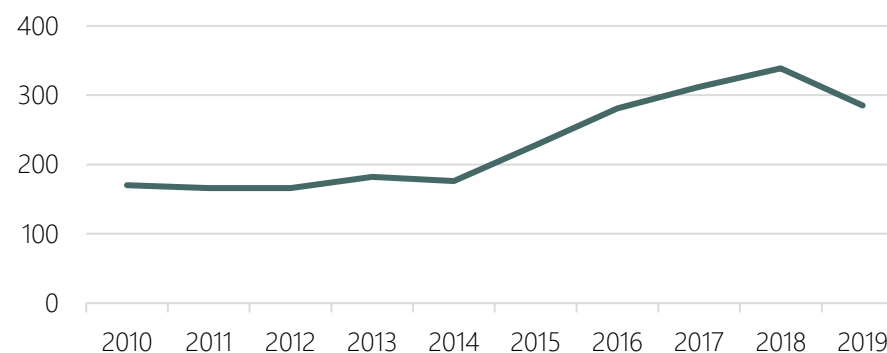
I 2018 var der 11.254 beskæftigede indenfor denne jobprofil. Tilsvarende var der 339 jobopslag fra engrosbranchen, hvilket kan tyde på, at virksomhederne ofte rekrutterer udenfor online jobopslag.

Svag stigning i behovet for digitale integratorer

Logistikkoordinatoren er en af de større jobprofiler, men har den laveste andel digitale integratorer. Blot 31 pct. af jobopslagene efterspørger digitale integratorer. Integratorandelen er dog steget en anelse i perioden 2010-2019, ligesom antallet af jobopslag også er steget. Således blev der i 2019 efterspurgt flere digitale integratorer end i 2010. I 2019 blev der efterspurgt digitale integratorer i knap hvert tredje jobopslag målrettet logistikkoordinatorer.

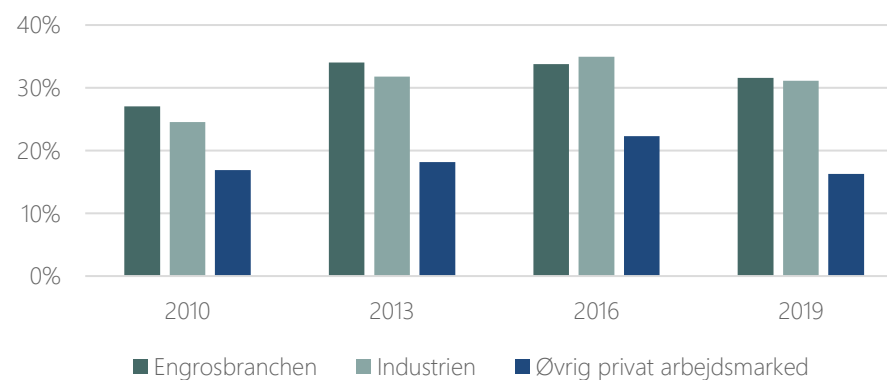
Efterspørgslen på digitale integratorkompetencer hos logistikkoordinatorer i engrosbranchen er markant højere end for logistikkoordinatorer på det øvrige private arbejdsmarked. Efterspørgslen er dog på niveau med industriens.

Figur 10: Jobopslag for logistikkoordinatorer



Note: Figuren viser alle jobopslag for profilen og ikke kun digitale integratorer.
Kilde: HBS-Jobintel

Figur 11: Andel digitale integratorer blandt logistikkoordinatorer



Kilde: HBS-Jobintel

Logistikkoordinator

Kompetenceprofil

Logistikkoordinatoren er den jobprofil med lavest efterspørgsel på digitale integrator-kompetencer. Blot 31 pct. af jobopslagene efterspørger sådanne kompetencer.

Virksomhedernes behov for digitale kompetencer hos logistikkoordinatoren er knyttet til analytiske redskabskompetencer, fx Excel og Navision. Derudover er der et stærkt stigende behov for kompetencer indenfor ERP (Enterprise resource planning).

Profilen koordinerer transport af varer mellem flere aktører, hvilket kræver overblik over forretningen og hele varestrømmen fra leverandører, igennem virksomheden og ud til kunderne. Da varestrømme i stigende grad digitaliseres, forventes de i højere grad at skulle kunne monitorere, analysere og løse problemer vha. digitale programmer. Virksomhederne har også et behov for, at logistikkoordinatoren kan skabe overblik, når virksomhedens forskellige programmer skal tale sammen. Det kommer fx til udtryk ved et behov for kompetencer i relation til Navision og SAP.

Frontrunner-virksomheder (virksomheder med den højeste andel digitale jobopslag) efterspørger især kompetencer inden for SAP, data og databaser. Det kan illustreres ved et jobopslag fra en frontrunner-virksomhed, som er vist nedenfor.

Eksempel på kompetencebehov fra frontrunner-virksomhed

Dine kompetencer:

- Erfaring med varemodtagelse
- Gerne erfaring med GDP og arbejde med procedurebeskrivelser
- Erfaring med ERP- og WMS-systemer (fx Oracle eller SAP)

Kilde: Jobopslag fra mellemstor engrosvirksomhed inden for medicinalvarer, der søger en lagerassistent

Kompetencer

Hyppige kompetenceord i jobopslag rettet mod profilen:

Alle virksomheder	Frontrunner-virksomheder*
Excel	SAP
Navision	Data
Illustrator	Databaser
SAP	Digital
ERP 	ERP
Data	Excel
IT-systemer	Oracle

 : stærkt stigende

* Pga. for få observationer er der ikke anmærket nogen ildsymboler for frontrunnervirksomheder.

Jobtitler

Jobtitler, som ofte bruges i opslag, der søger profilen:

- Logistikkoordinator
- Logistikassistent
- Buyer
- Lagerassistent
- Logistikkonsulent

JOBPROFILER

Leder

Profilens indhold

Lederprofilen dækker over ledelsesarbejde i engrosbranchen, herunder både virksomhedsledelse og ledelse af hovedaktiviteter i virksomheden.

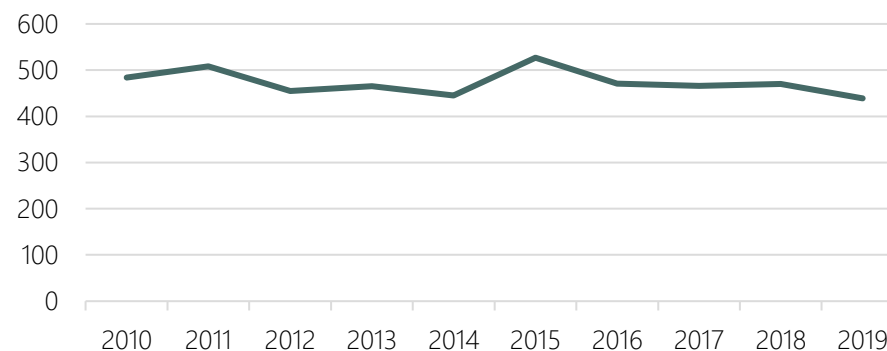
Stigende behov for ledere, der er digitale integratorer

Efterspørgslen efter ledere i engrosbranchen (målt ved antal jobopslag) har været relativt stabilt de senere år, jf. figur 12. Samtidigt er integratorandelen steget mere konstant, hvilket kan tyde på en stærk, underliggende efterspørgsel efter ledere med digitale integratorkompetencer. I 2019 blev der efterspurgt digitale integratorer i godt 40 pct. af jobopslagene.

I 2018 var der 12.711 beskæftigede inden for ledelse i engrosbranchen. Tilsvarende var der 470 jobopslag fra engrosbranchen, hvor der blev søgt en profil inden for ledelse.

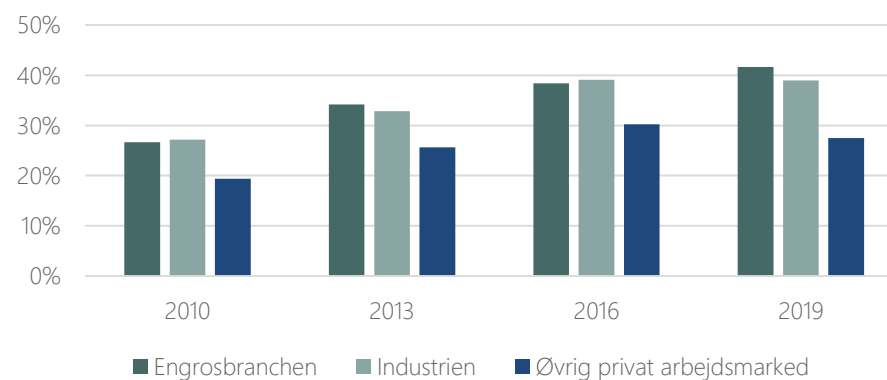
Efterspørgslen på digitale integratorkompetencer hos ledere i engrosbranchen er på ca. samme niveau som hos ledere i industrien, men højere end på det øvrige private arbejdsmarked.

Figur 12: Jobopslag for ledere



Note: Figuren viser alle jobopslag for profilen og ikke kun digitale integratorer.
Kilde: HBS-Jobintel

Figur 13: Andel digitale integratorer blandt ledere



Kilde: HBS-Jobintel

JOBPROFILER

Leder

Kompetenceprofil

Lederprofilen oplever en markant og stigende efterspørgsel på digitale integratorer, og i 2019 krævede 42 pct. af stillingerne integratorkompetencer.

Der er således efterspørgsel på ledere, der kan kombinere IT-indsigt med salgsforecast og drift. De mest efterspurgte kompetencer omfatter analytiske værktøjsredskaber i relation til e-commerce og en bred vifte af IT-systemer. Sammen med salgs- og marketingskonsulenten er lederen den jobprofil, hvor kurven på integratorandelen har været stødt stigende siden 2010.

Frontrunner-virksomheder (virksomheder med den højeste andel digitale jobopslag) efterspørger kompetencer inden for digitalisering og e-commerce, så lederne kan sikre overgangen til mere e-handel. Det kan illustreres ved et jobopslag fra en frontrunner-virksomhed, som er vist nedenfor.

Eksempel på kompetencebehov fra frontrunner-virksomhed

"Du bliver detailchefernes tætte sparringspartner og kommer til at arbejde på tværs af vores byggemarkeder i denne rolle. Du får ansvar for at sikre den løbende opfølgning og action på vores KPI'er - herunder forecast på bemandingsplanlægning, omkostningsstyring, salgsanalyse, salgsklar butik og opfølgning på anvendelse af Power BI. "

Kilde: Jobopslag fra mindre engrosvirksomhed, der søger en Driftschef

Kompetencer

Hyppige kompetenceord i jobopslag rettet mod profilen:

Alle virksomheder	Frontrunner-virksomheder*
Excel	Excel
Data	Data
Forecast	Power Point
CRM	Digital
SAP	Digitalisering
Digitale 	Forecast
Power Point	E-commerce
Navision	Google Analytics
E-commerce	Photoshop
IT-systemer	Software

 : stærkt stigende

* Pga. få observationer er der ikke anmærket nogle ildsymboler for frontrunnervirksomheder.

Jobtitler

Jobtitler, som ofte bruges i opslag, der søger profilen:

- Key account manager
- Chef
- Økonomichef
- Sales executive
- Finance manager

Kontormedarbejder

Profilens indhold

Profilen Kontormedarbejder dækker over almindeligt kontorarbejde samt kundeservicearbejde.

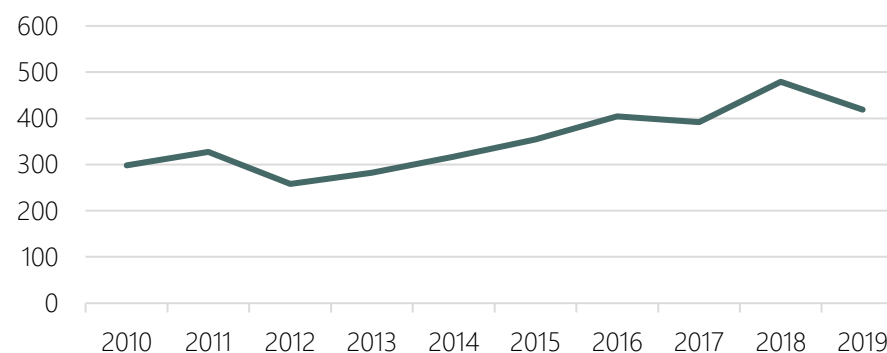
Kontormedarbejdere er i høj grad digitale

Kontormedarbejdere er en af de større jobprofiler i engrosbranchen, og antallet af jobopslag er steget fra 2010-2019. I 2018 var der 9.760 beskæftigede inden for kontorarbejde i engrosbranchen. Tilsvarende var der 479 jobopslag fra engrosbranchen, hvor der blev søgt en profil inden for kontorarbejde.

Der er sket en stor stigning i integratorandelen siden 2010 fra 32 pct. til 52 pct. af alle jobopslagene. I 2019 blev der således efterspurgt digitale integratorkompetencer i godt hvert andet jobopslag målrettet kontormedarbejdere i engrosbranchen.

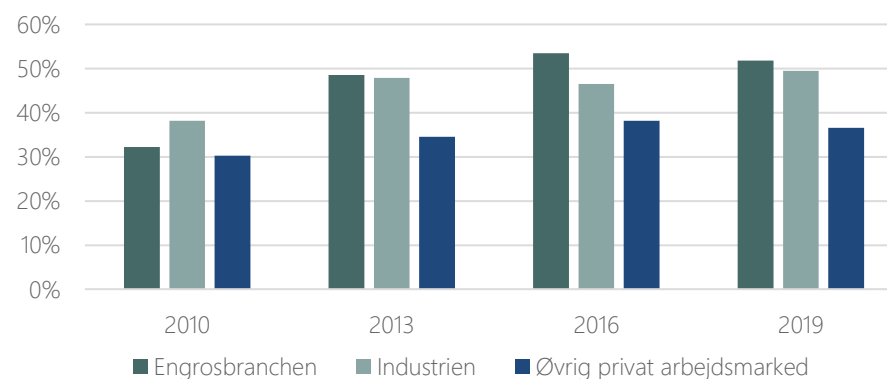
Sammenlignet med kontormedarbejdere på det øvrige private arbejdsmarked, er andelen af integratorer højere i engrosbranchen. Det efterspurgte digitale kompetenceniveau er dog nogenlunde ens i engrosbranchen og industrien i 2019.

Figur 14: Jobopslag for kontormedarbejdere



Note: Figuren viser alle jobopslag for profilen og ikke kun digitale integratorer.
Kilde: HBS-Jobintel

Figur 15: Andel digitale integratorer blandt kontormedarbejdere



Kilde: HBS-Jobintel

Kontormedarbejder

Kompetenceprofil

Kontormedarbejderens jobprofil er i høj grad digital, og digitale integratorer efterspørges i 52 pct. af jobopslagene.

Der er en stærkt stigende efterspørgsel på medarbejdere med kompetencer inden for data, som hænger sammen med den store efterspørgsel på medarbejdere, der kan anvende ERP-systemer og Excel.

Virksomhedernes behov for digitale kompetencer er især knyttet til analytiske redskabskompetencer, herunder at koble viden om IT-systemer med at drive forretning. Kontorarbejdet er i høj grad også integreret med økonomistyringen, hvilket ses ved at der hos kontormedarbejderen ofte efterspørges kendskab til ERP-systemer (SAP, Navision, CRM og Microsoft Dynamics).

Frontrunner-virksomheder (virksomheder med den højeste andel digitale jobopslag) søger medarbejdere, der kan anvende data, samt bruge SAP og ERP-systemer. Det kan illustreres ved et jobopslag fra en frontrunner-virksomhed, som er vist nedenfor.

Eksempel på kompetencebehov fra frontrunner-virksomhed

“Word er din hjemmebane, og du har kendskab til Excel og PowerPoint. Erfaring med Navision eller tilsvarende ERP-system er en fordel.”

Kilde: Jobopslag fra mellemstor engrosvirksomhed, der søger en Kontorassistent

Kompetencer

Hyppige kompetenceord i jobopslag rettet mod profilen:

Alle virksomheder	Frontrunner-virksomheder
Excel	Excel 
SAP	Data
Navision	SAP 
Data 	Word
ERP	ERP
Word	Power Point
IT-systemer	Navision
CRM	CRM
Power Point	Digital
Microsoft Dynamics	Sociale medier

 : stærkt stigende

Jobtitler

Jobtitler, som ofte bruges i opslag, der søger profilen:

- Specialist
- Koordinator
- Supporter
- Kontorassistent
- Coordinator

02 Appendiks: Data og metode

Data og metode

DATAGRUNDLAG

Analysens resultater bygger på et datagrundlag, som er skabt ved hjælp af HBS-Jobintel. Analysen af jobprofiler bygger på ca. 31.000 jobopslag fra engrosbranchen i perioden 2010-2019 samt registerdata fra Danmarks Statistik.

HBS Jobintel

HBS Economics har udviklet databasen HBS Jobintel, som indeholder jobopslag i Danmark baseret på data fra Jobindex. Databasen opdateres månedligt og dækker stort set alle offentligt tilgængelige online jobopslag i Danmark. Der kan købes adgang til databasen gennem HBS Economics. Ved brug af avancerede statistiske metoder (herunder text mining, netværk-, klynge- og prædiktiv-analyse) og AI-metoder (machine learning, NLP/tekstanalyse og deep learning) trækkes de væsentligste informationer ud af hvert jobopslag. Det drejer sig bl.a. om jobtitler og konkrete kompetencekrav til stillingen (fx digitale kompetencer) og data om virksomheden (navn mv.). Ud fra virksomhedsnavnet kobles data sammen med CVR-registret, så vi får oplysninger om fx virksomhedens branche (DB07) m.m. Hvert jobopslag kategoriseres efter Danmarks Statistiks standardiserede klassifikationer, herunder branchegrupperingen (DB07) og stillingsbetegnelse (DISCO).

Jobprofiler dannet ud fra registerdata

De digitale integratorer kan ikke direkte findes i stillingsbetegnelserne. Derfor har vi anvendt en kombination af register- og jobopslagsdata til at estimere antallet af digitale integratorer. I jobopslagsdata har vi identificeret alle jobopslag, hvori der efterspørges integrator-kompetencer. Hvis et jobopslag nævner en af de disse kompetenceord, kodes den som et jobopslag, der efterspørger en digital integrator. Jobopslagene i HBS Jobintel er klassificeret efter Danmarks Statistiks stillingsbetegnelser, og vi har derfor kunnet udregne, hvor stor en andel af jobopslagene inden for hver stillingsbetegnelse, som er integrator-jobopslag. Disse andele har vi ganget med beskæftigelsen i registerdata, for at estimere antallet af integratorer. Frontrunnervirksomheder har vi kategoriseret som dem med den højeste andel digitale jobopslag i forhold til deres totale mængde jobopslag.

Analysens seks jobprofiler er dannet ved at se på de 6 jobtyper, som udgør den største andel af beskæftigelsen i branchen. Under hver jobprofil vil der være flere underliggende stillingsbetegnelser.





NY KONGENSGADE 9B, 1. SAL
1472 KØBENHAVN K
WWW.HBSECONOMICS.DK
INFO@HBSECONOMICS.DK