**Praca zdalna mało popularna – w finansach taka możliwość pojawia się tylko w 8,9 proc. ogłoszeń o pracy. No Fluff Jobs podsumowuje ostatni kwartał w branżach sprzedaży, marketingu i finansów**

**O ile w marketingu czy w sprzedaży możliwość zatrudnienia na umowie o pracę i na kontrakcie B2B pojawia się w ogłoszeniach rekrutacyjnych z podobną częstotliwością, o tyle w finansach w aż 90 proc. ofert proponuje się zatrudnienie na umowie o pracę. W finansach znajdziemy również najwyższe zarobki spośród wymienionych – 8-10 tys. zł brutto na umowie o pracę i 9-13 tys. zł netto (+ VAT) na kontrakcie B2B. Tak wynika z danych portalu No Fluff Jobs, który od niedawna umożliwia publikację ogłoszeń nie tylko w kategorii IT, ale również w kilkunastu innych.**

Wygląda na to, że po okresie gwałtownego wzrostu popularności w latach 2020-2022 **praca zdalna ponownie staje się przywilejem dla wybranych branż**. Według najnowszych danych polskiego portalu z ogłoszeniami o pracy No Fluff Jobs, w trzecim kwartale 2023 r. możliwość pracy zdalnej w **marketingu** pojawiła się w **30,7 proc.** ofert pracy, w **sprzedaży** w **26,9 proc.**, a w **finansach** jedynie w **8,5 proc.** Zupełnie inaczej wygląda sytuacja w branży IT, która już przed pandemią wiodła prym pod względem dostępności pracy zdalnej. W pięciu najlepiej płatnych kategoriach, czyli Architecture, DevOps, Big Data, Security oraz ERP, odsetek oferujących taką możliwość ogłoszeń oscyluje między 55 proc. a 60 poc.

*W branży IT praca zdalna była standardem na długo przed pandemią – w ten sposób firmy próbowały radzić sobie z luką kadrową i zwiększać swoją szansę na znalezienie idealnego kandydata bądź kandydatki. Potem pandemia poniekąd „narzuciła” pracę zdalną także innym branżom. Obecnie obserwujemy jak sytuacja się stabilizuje i wiele firm spoza IT próbuje wrócić do dawnego modelu. W sektorze technologicznym ogłoszenia o pracy z opcją stałej pracy zdalnej wciąż stanowią ponad połowę wszystkich ofert. W przypadku innych branż sytuacja prezentuje się już inaczej* – komentuje **Paulina Król, Chief People and Operations Officer w No Fluff Jobs**.

No Fluff Jobs od początku swojej działalności skupiał się na branży IT, ale od niedawna **umożliwia publikację ogłoszeń w kilkunastu nowych kategoriach**, m.in. marketingu, sprzedaży, finansach, HR, consultingu czy STEM (ang. *science, technology, engineering, mathematics* – nauka, technologia, inżynieria i matematyka).

**Praca w finansach? Tylko na umowie o pracę**

Jeśli chodzi o rodzaj oferowanego zatrudnienia, to zdecydowanie wyróżnia się kategoria **finansów**, w której w aż **90 proc. ofert** proponuje się **zatrudnienie na podstawie umowy o pracę**. W przypadku kontraktów B2B jest to już tylko 20,1 proc., przy czym niektóre firmy proponują więcej niż jeden rodzaj umowy.

Z kolei w marketingu i sprzedaży udział ofert zatrudnienia na umowie o pracę i kontrakcie B2B rozkłada się mniej więcej po równo. W **marketingu** jest to **61,4 proc**. dla umów o pracę i **65,6 proc.** dla B2B, a w sprzedaży – **59,6 proc.** dla umów o pracę oraz **54,3 proc.** dla B2B. Również ten trend jest odwrotny do tego, co od lat można obserwować w branży IT, gdzie zdecydowana większość ogłoszeń jako formę współpracę proponuje kontrakty B2B.

**Oferowane benefity (prawie) takie same bez względu na branżę**

Jeśli chodzi o benefity, to dwa najczęściej oferowane w marketingu, sprzedaży i finansach są takie same – **prywatna opieka medyczna** oraz **karta sportowa**. Różnica pojawia się dopiero na trzecim miejscu. W sprzedaży jest to **możliwość pracy przy projektach międzynarodowych**, w marketingu **praca w małych zespołach**, a w finansach **budżet szkoleniowy**. W ogłoszeniach z innych kategorii „benefitowe podium” prezentuje się podobnie.

**Najwyższe widełki wynagrodzeń znajdziemy w finansach**

Przy publikacji ogłoszeń na No Fluff Jobs wymagane jest podanie widełek płacowych, czyli przedziału proponowanego wynagrodzenia. W ostatnim kwartale w ofertach z kategorii **sprzedaży** mediana oferowanych płac wyniosła **6,1-9 tys. zł brutto** na umowie o pracę i **8-12 tys. zł netto (+ VAT)** na kontrakcie B2B. W przypadku **marketingu** było to **6-9 tys. zł brutto** na umowie o pracę i **7,5-10 tys. netto (+ VAT)** na B2B. Spośród omawianych kategorii najwyższe oferowane pensje można znaleźć w **finansach** **– 8-10 tys. zł brutto** na umowie o pracę i **9-13 tys. zł netto (+ VAT)** na kontrakcie B2B.

**Kandydaci nie ufają firmom, które nie podają wynagrodzeń w ofertach pracy**

Podawanie widełek płacowych w ogłoszeniach o pracy nie jest standardem na rynku, chociaż dzięki [unijnej dyrektywie o transparentności płac](https://nofluffjobs.com/insights/co-mowi-unijna-dyrektywa-o-transparentnosci-plac/?utm_source=pr&amp;amp;utm_medium=article&amp;amp;utm_campaign=widelkiwszedzie&amp;amp;utm_content=26.09.2023) będzie się to musiało zmienić - od czerwca 2026 r. firmy będą musiały poinformować o wynagrodzeniu na etapie procesu rekrutacji. By ułatwić firmom dostosowanie się do nadchodzących zmian, No Fluff Jobs rozpoczął akcję edukacyjną [„Widełki wszędzie”](https://nofluffjobs.com/insights/widelkiwszedzie/?utm_source=pr&amp;amp;utm_medium=article&amp;amp;utm_campaign=widelkiwszedzie&amp;amp;utm_content=26.09.2023). Jej celem jest wyposażenie pracodawców i pracodawczyń w wiedzę o tym, jak projektować poziomy wynagrodzeń w firmie i jak je komunikować wewnętrznie oraz w ogłoszeniach. Aby ułatwić pracodawcom wejście w świat widełek, No Fluff Jobs **do końca października umożliwia bezpłatne wstawienie ogłoszeń** z widełkami w wybranych kategoriach. Więcej informacji o promocji można znaleźć [tutaj](https://promo.nofluffjobs.com/freejobad?utm_source=pr&amp;amp;utm_medium=article&amp;amp;utm_campaign=widelkiwszedzie&amp;amp;utm_content=26.09.2023).

Według badania przeprowadzonego na zlecenie No Fluff Jobs tylko **12 proc. aktywnych zawodowo Polek i Polaków ma zaufanie do pracodawców, którzy nie podają zakresów wynagrodzeń** **w ogłoszeniach o pracy**. Jednocześnie tylko w teoretycznie słynącej z nowoczesnego podejścia do rekrutacji branży IT siatki płac ma opracowane jedynie 30 proc. firm.

**Metodyka badań:**

Badanie oceny ogłoszeń o pracy na zlecenie No Fluff Jobs w sierpniu 2023 r. przeprowadziła firma Omnisurv by IQS na grupie reprezentatywnej 1000 aktywnych zawodowo Polek i Polaków w wieku 18-64 lat.

Badanie doświadczeń specjalistów i specjalistek IT na rynku pracy na zlecenie No Fluff Jobs w czerwcu 2023 przeprowadziła firma Fieldstat na reprezentatywnej grupie 700 specjalistów i specjalistek z 5 najpopularniejszych specjalizacji IT: Backend, Frontend, Fullstack, Testing, Project Management.