

2010.08 3
星期二
www.xksq.net
热线 0551-5223791
办最有价值的都市报

创富

财经

A卖场半年挖走B卖场8人

省城下半年要新开2~3家购物中心 零售业开打“挖人大战”

最近两年,零售行业的人才将会在合肥特别吃香。记者日前从知情人士处获悉,上半年,省城有两家购物中心的职业经理人被新东家高薪“挖走”。更有甚者,A卖场半年从B卖场挖走8个人。业内人士称,随着年内2~3家新购物中心在合肥的开业,零售业“挖人大战”近期会越演越烈。

黄军志 记者 郁宗菊



两位职业经理人的跳槽故事

日前,记者在与某钟表经销商聊天时,听到这样一则消息,省城一家高端百货卖场的总经理M先生,已经跳槽到一家正在筹划的新购物中心担任总经理了。随后,记者从多位业内人士处得到证实,M先生确实已经换了新东家。

“M先生的换东家内情还比较复杂,但是新东家开出的优厚条件无疑是诱惑之一。”省城一零售业人士告诉记者,对于职业经理人来说,跳槽是件比较慎重的事情,除了发展平

台与老板的理念之外,高薪是最大的利益驱动。

虽然还不清楚M先生与新东家的合约,但新东家是国内知名房产企业,资金实力雄厚,出手向来大方。

除了M先生,省城另一家购物中心的W先生也在上半年被成功“挖角”,从一家中型购物中心跳槽到政务新区一家规模更大的新兴购物中心。知情人士透露,W先生这一跳,年薪实现了几何式增长,从原先的20多万直接增长到50万左右,而且平台更大。

一家卖场半年被挖走8个人

除了高级职业经理人的频频被挖,零售业的中层以下人才也是现在很多卖场抢挖的重点。

“别说那些高层了,就连我这样一个小中层,此前也曾有别的卖场找我谈过。”在采访中,其中一位知情人这样告诉记者。

这位知情人目前供职于省城一家购物中心,虽然也遭遇挖角,但他最终没有选择跳槽。“其实对于我们来说,跳槽是有比较大的风险与成本的,如果企业发展处于上升阶段,自己又与企业理念很吻合,而来挖自己的企业可能没有这样一个平台给自己,所以钱多也不能去。”

尽管该人士没有跳槽,但他表示,他所在企业上半年约有8个人打了辞职报告。“都是被同一家企业给挖走的,这个卖场还没有开张,但是高薪策略已经网罗了一大批人才。”

“我们这边普通的岗位比较好招,一般从商业地产企业或者购物中心请过来,薪水一般也比同样岗位的高出两三成,部分岗位会翻一番。但像招商、市场、工程这些重要岗位,人才就相对难找。”华联购物中心相关人士告诉记者。不过与别家卖场不同,该企业对于本土百货企业人才不大感冒,更青睐于有着外企从业背景的人才。



商业地产大热带动行业人才

“零售业人才频频被挖的背后,折射出的是省城商业地产火热的现状。”合肥本土百货业一位负责人表示。

从2004年开始,三里庵国购广场的成功运作,引发了合肥更多商业地产的开发热。最近两年,合肥商业地产将大批上市,共有40多个商业地产项目,其中50万平方米以上的项目有近10家。而商业地产的一个典型标志就是大型购物中心的建设。

“商业地产为什么要搞大购物中心大卖场,因为人气太重要了,炒热了

商业,直接带热的是地产收入。”该负责人透露,当年国购广场为了签下家乐福,给出的租金优惠可谓前无古人。而现在,国购广场内一楼好铺面已经租到了每月1000元/平米。“两者对比,你会发现赚到的远远大于失去的利益。”

也正是在这样的利益诱惑下,商业地产带来的购物中心项目也在不断涌现,现在是到了即将井喷的时期了。“每一个项目都需要有经验有实力的人去操作,这就造成了省城零售业人才的紧缺。”

合肥零售业或诞生新格局

众多新兴购物中心的出现,会不会冲击合肥现有的百货业格局?

答案是肯定的!

目前,省城百货业主要以百大、商之都、瑞景、百盛、元一等五家企业为主。但一些新兴力量已经显出了苗头。业内人士称,今年10月,长江西路的华联购物中心即将开业;年底前,市中心的金鹰百货也要开业;此外,芜湖路的万达购物中心项目也在紧锣密鼓筹划中。这些卖场一开,人才需求的缺口会变得更大。

“对于零售业来说,中高层人员相对还是比较稳定的,中层以下人才反而流动性更大。这是因为不少中层以下员工觉得自己已经有了一定经验,但在现单位平台与机会有限,跳槽成为上升的最好选择。”

“这些大型购物中心,有一些是在新城区,但也有一部分与传统的百货店距离都很近,商圈比较集中,一场贴身肉搏在所难免,洗牌也不是不可能。对于人才的争夺,仅仅是个开始。”业内人士称。