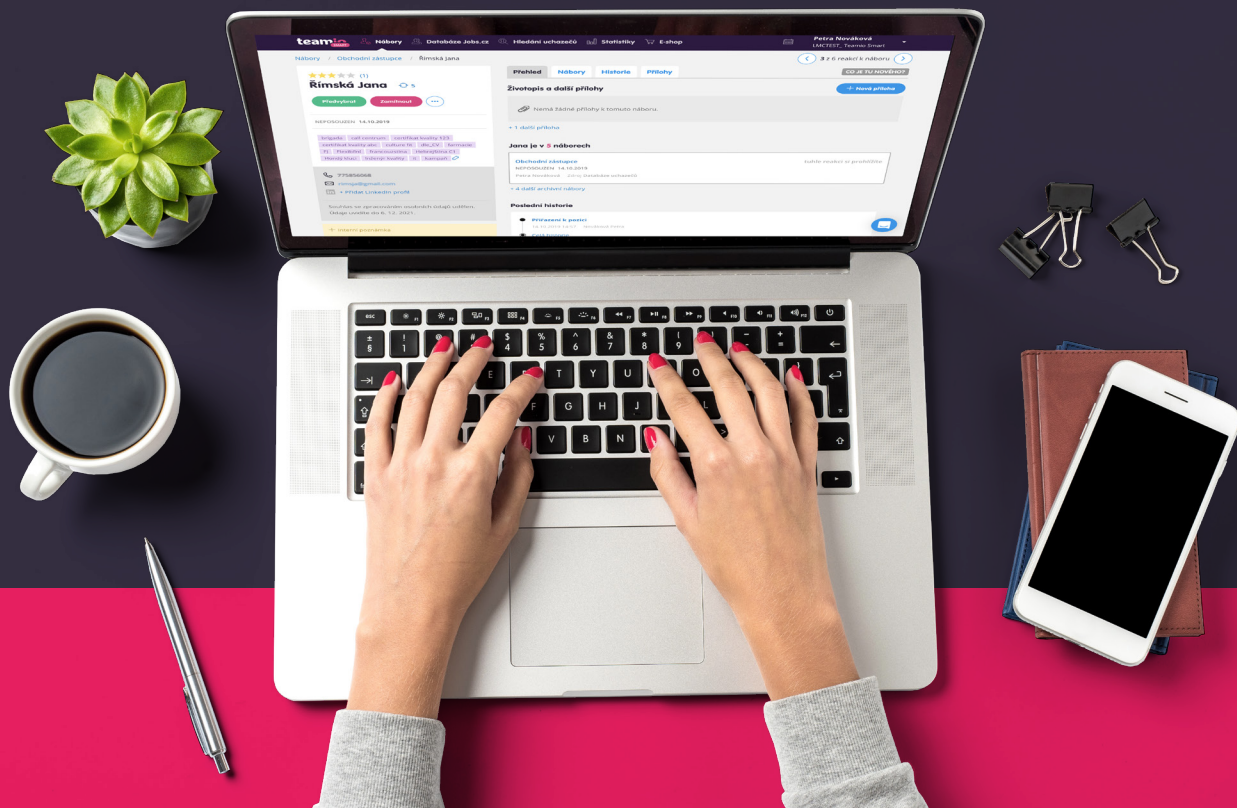




pro psaní inzerátů,
na které je radost
odpovídat

teamio

Vše na jednom místě



Obsah

1

Pište o tom, co vaše
budoucí kolegy zajímá
str. 4

2

Nabídněte lidem,
co skutečně chtějí
str. 10

3

Zamávejte
prázdným frázím
str. 18

4

Nepřehánějte
své požadavky
str. 22

5

Důležité patří
na začátek
str. 28

6

Oslovte budoucí
kolegy přímo
str. 30

7

Poradte jim,
co mají udělat
str. 32

8

Nepřehánějte to
s délkou inzerátu
str. 34

9

Ujistěte se, že jste
všem odpověděli
str. 36

{ **BONUS** }

Kolik reakcí na pozici můžu
zhruba čekat?
str. 42

1

Pište o tom, co vaše budoucí kolegy zajímá

Přemýšlíte, jak napsat inzerát, který k vám přiláká nového talentovaného kolegu? Zapomeňte aspoň na chvíli na dovednosti, zkušenosti a vzdělání, které jsou na dané pozici potřeba.

Napište inzerát tak, aby bylo jasné, co bude nový kolega dělat. Od uchazečů víme, že to je přesně to, co je velmi zajímavá. Položte si tedy nejprve podobné otázky:

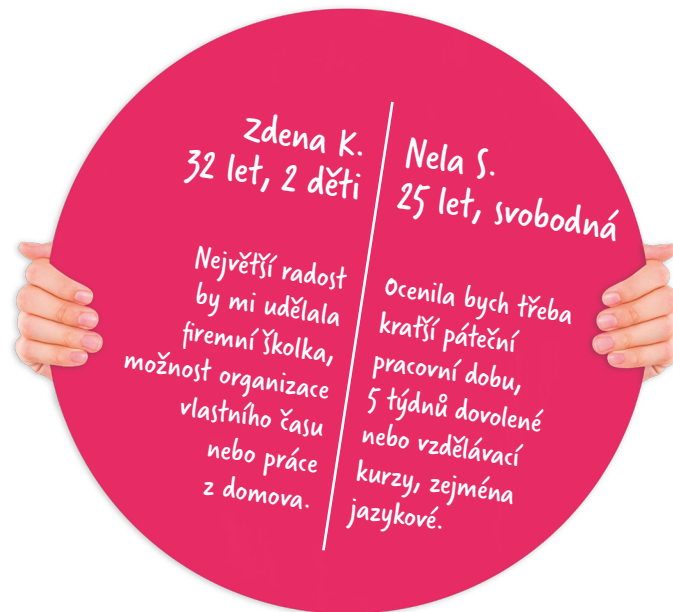
- Bude hledat nové klienty?
- Starat se o stávající tak, aby se cítili jako v bavlnce?
- Tvořit nový web, který chytí (i za srdce)?





Až budete mít v tomhle jasno, představte si,

jak ideální uchazeč vypadá a co ho v práci žene dopředu. Jiné benefity motivují zkušeného odborníka ve středním věku se dvěma dětmi a něco jiného nadchne čerstvou absolventku, která má chuť cestovat a učit se.



1

Pište o tom, co vaše budoucí kolegy zajímá

Některé věci ale motivují všechny bez rozdílu.
Peníze, napadlo vás určitě. Mzda sem sice také patří,
ale rozhodují i další věci.



**Patří sem
určitě:**



**UŽITEČNÁ
A SMYSLUPLNÁ
PRÁCE**



**MOŽNOST
VLASTNÍHO
ROZVOJE**



**SLUŠNÝ
A FÉROVÝ
PŘÍSTUP**



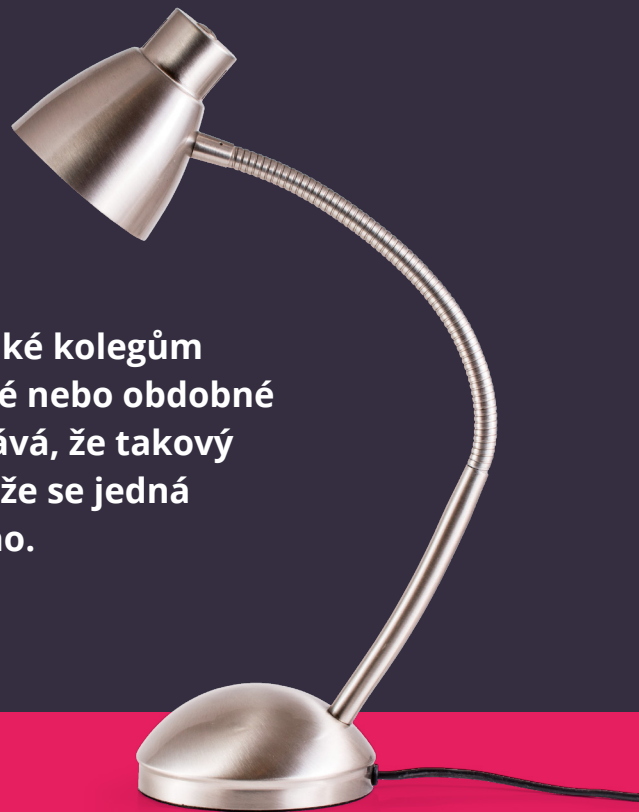
**FLEXIBILITA
A AUTONOMIE***

Pozici pak popište tak, aby se uchazeči ve vaší firmě hned našli, ztotožnili se s vaším produktem a objevili rychle ve své nové práci smysl.

*(tedy to, že si mohou do jisté míry dělat věci po svém, jak jim to vyhovuje)

Porad'te se s kolegy

Nezapomeňte dát inzerát přečíst také kolegům ve firmě, a hlavně někomu na stejné nebo obdobné pozici. Divili byste se, kolikrát se stává, že takový člověk z inzerátu vůbec nepochopí, že se jedná o stejnou náplň práce, jako je ta jeho.

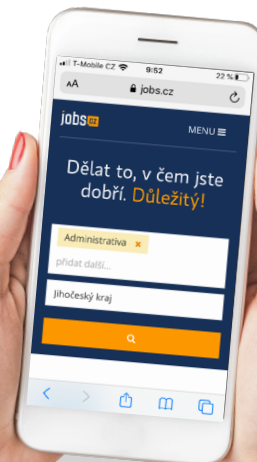


Jeden dobrý příklad za všechny:

Co vás čeká:

- Budete pracovat v bance, které se daří, kterou lidé mají rádi a kde se dobré nápady opravdu uskuteční.
- Budete mít dobrý pocit z toho, že pomáháte klientům lépe zhodnotit jejich peníze.
- Slibujeme, že se nebudete nudit. Na pobočce budete řešit různorodé

požadavky klientů, přemýšlet, jak naše služby ještě zlepšit, nebo třeba prohlížet weby konkurence, abyste byli připraveni na zvědavé dotazy, v čem že to jsme vlastně lepší.





Hledejte hlavně mezi sousedy

Měli byste vědět, že pro lidi je dnes jednou z nejdůležitějších věcí, aby to do práce měli blízko. Ideálně tak do tři čtvrtě hodiny.

Až 30 % lidí vyhledává na portálu Prace.cz nové zaměstnání jen podle lokality a nežadává dokonce ani profesi. Na Jobs.cz je to pak 20 %. Zkuste tedy inzerovat i v aplikaci Práce za rohem, která se na hledání práce v místě specializuje.

Usnadněte lidem cestu

Pokud sídlíte v odlehlejších místě, zvažte benefity, jako je příspěvek na dopravu, svoz lidí do místa zaměstnání či možnost práce z domova.

Tip: Ideální čas na vystavení inzerátu? Lidé nejčastěji hledají práci začátkem týdne a v rámci celého roku je to začátek ledna.



Stravenky, školení, slevy do fitka

– to dnes nabízejí skoro všichni dobří zaměstnavatelé. Pokud chcete, aby se lidé o vaše místo poprali, ukažte v inzerátu lákadla, která teď táhnou:

- **Výše mzdy zajímá 80 % lidí**
(ale pro 80 % z nich by to mělo být nejmíň o 20 % víc)
- **Firemní benefity zaměřené na čas 32 %**
(více dní dovolené, sick days atd.)
- **Kariérní růst 25 %**
(hlavně mladí)
- **Flexibilní zaměstnání 34 %**
- **Finanční firemní benefity 31 % (stravenky)**
- **Lepší přístup k lidem 23 %**
(kolegové, prostředí)
- **Lepší dostupnost do zaměstnání 32 %**
- **Lepší náplň práce 28 %**



Kolik lidí může daný benefit využívat:

62 %

stravenky



37 %

kurzy
a školení



33 %

placené
zdravotní volno



21 %

možnost
občasně práce
z domova



47 %

týden
dovolené navíc



36 %

možnost vlastního
rozvržení práce



33 %

možnost bonusu
podle výsledků



19 %

příspěvek
na dopravu



43 %

pružná
pracovní doba



35 %

příspěvek na
sport a kulturu



28 %

příspěvek
na dovolenou



2

Nabídněte lidem, co skutečně chtějí

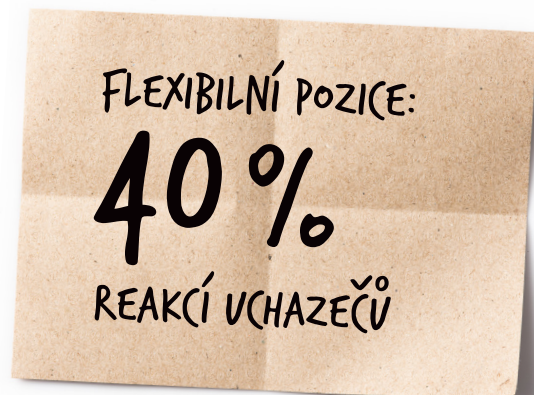
Opravdu se k vám ale lidé pohnou jen proto, že je občas pošlete na školení?

Z čísel z Jobs.cz jasně vidíme, že lidi čím dál víc táhne

flexibilita. Pozice, které nabízejí některou z forem flexibilního zaměstnání, registrují zhruba o 40 % více reakcí uchazečů.

Tip:

Pokud alespoň nějakou formu flexibility nabízíte, dejte to lidem vědět už v inzerátu. Významně se odlišíte od ostatních zaměstnavatelů.



Částečný úvazek je nyní
možný pouze u 12,7 %
nově obsazovaných pozic
na Jobs.cz



12,7 %



Tato možnost ale zvyšuje
počet odpovědí o 30 %



30 %

2

Nabídněte lidem, co skutečně chtějí

Jaké benefity mohou čerpat čeští zaměstnanci a jak jsou pro ně důležité

zdroj: LMC JobsIndex 2019, v procentech, zaokrouhleno

BONUS	nemají a není důležitý	mají, ale není důležitý	mají a je důležitý	nemají, ale chtěli by
2 a více týdnů dovolené navíc	18	7	14	61
1 týden dovolené navíc	11	11	36	42
Příspěvek na dovolenou	18	12	16	54
Příspěvek na dopravu do zaměstnání	29	8	12	51
Placené zdravotní volno	19	12	22	48
Bonusy a prémie podle výsledků	20	9	24	46
Nadstandardní lékařská péče	42	8	6	45
Příspěvek na vzdělávání podle vlastního výběru	41	9	8	42
Příspěvek na penzijní či životní připojištění	15	18	29	38
Práce převážně z domova	51	6	5	38
Přízpusobitelný začátek a konec pracovní doby	26	13	30	32
Firmou placený mobilní telefon	36	16	19	29
Stravenky, příspěvky na stravování	11	17	45	26

Kolik budou brát?

Uvádějte mzdu. A pokud nechcete hned odkrývat karty (což chápeme), alespoň mzdu zadejte do systému, ale nezveřejňujte. Pomůže to při filtrování právě podle její výše. Navíc u tří čtvrtin pozic je to už dnes standard.

Když ale navíc mzdu zveřejníte, získáte zhruba o čtvrtinu více reakcí. Ty budou navíc relevantnější, protože rovnou odfiltrujete ty, pro které je nabízená odměna příliš nízká.

3/4

pozic na [Jobs.cz](https://jobs.cz)
uvádějí výši mzdy



2

Nabídněte lidem, co skutečně chtějí



Na Jobs.cz je v roce 2019 mzda zveřejněna u 29 % pozic a na Prace.cz je to u 43 % pozic.

29 %

43 %

Právě u pozic s podprůměrnou mzdou jde o velmi důležitý údaj.

Tip: Výši mzdy uvádějte, ať už skrytě, nebo otevřeně. Ale myslete na to, že inzerát může vidět i někdo, kdo už u vás na podobné pozici pracuje. Tak aby nebyl překvapen. V takovém případě doporučujeme platy ve firmě srovnat. Loajální zaměstnanci to ocení.



Práce ale není jen o penězích...

Většinu lidí drží v současné práci dobrý kolektiv. Ukažte jim, že i u vás pracují fajn lidé. Přibližte jim tým, popište budoucí kolegy, atmosféru ve firmě a třeba i přímého nadřízeného. Myslete na to, že část lidí utíká z předchozího zaměstnání právě kvůli špatnému firemnímu přístupu a dnes je to jeden z nejrozšířenějších důvodů pro výpověď (18 % případů dle LMC JobsIndex).

Fajn firemní kultura a příjemné pracovní prostředí patří aktuálně mezi největší taháky.

Uchazeči se lépe naladí na vaši vlnu a ozvou se vám ti, kteří budou nadšení z toho, že si v práci například všichni tykáte nebo že v úterý nosí celý tým zelené ponožky.

Jak si stojí vaše firma z hlediska hodnocení atmosféry a spokojenosti zaměstnanců, můžete zjistit na [Atmoskop.cz](https://atmoskop.cz).

A data z Atmoskopu můžete uvést i ve svém inzerátu. Profil si případně vylepšíte prostřednictvím prémiového účtu.

3

Zamávejte prázdným frázím

Najděte inzerát na podobnou pozici, jako právě vypisujete. Obsahuje sousloví, která vás samotné už nudí?

Nebo je dokonce objevíte i ve svém vlastním inzerátu?

Tahle lákadla nejsou sama o sobě špatná. Jen jsou popsána... nelákavě.



- Zázemí stabilní společnosti
- Možnost profesního růstu a osobního rozvoje
(Co to přesně znamená?)
- Ochota cestovat
- Příjemné pracovní prostředí
- Mladý a přátelský kolektiv
- Časová flexibilita
- AJ na středně pokročilé úrovni
- Dynamicky se rozvíjející společnost

Podle našich průzkumů si mnoho lidí za podobnými
klišé nedokáže nic představit, nebo se jim dokonce protiví.



**Proč by se měli hrnout
do firmy, z jejíhož inzerátu
čiší neosobnost
na sto honů?**

3

Zamávejte prázdným frázím

Pište srozumitelně

Říkáte o sobě, že jste dynamicky se rozvíjející společnost? Znamená to, že jste startup? Nebo jste minulý rok vyrostli o 50 % či nabrali 5 nových kolegů?

Jak na to?

Požadujeme
ochotu cestovat



Cestami a schůzkami s našimi klienty strávíte
1 až 2 dny v týdnu.

Příjemné pracovní
prostředí



Pracujeme v open-office. Každý ale má dost
svého prostoru a máme výborně vybavenou
kuchyňku.

Požadujeme
SŠ/VŠ vzdělání



Hledáme předně někoho s vysokou školou,
ale ani šikovného člověka se střední školou
a zkušeností v oboru nezavrhneme.

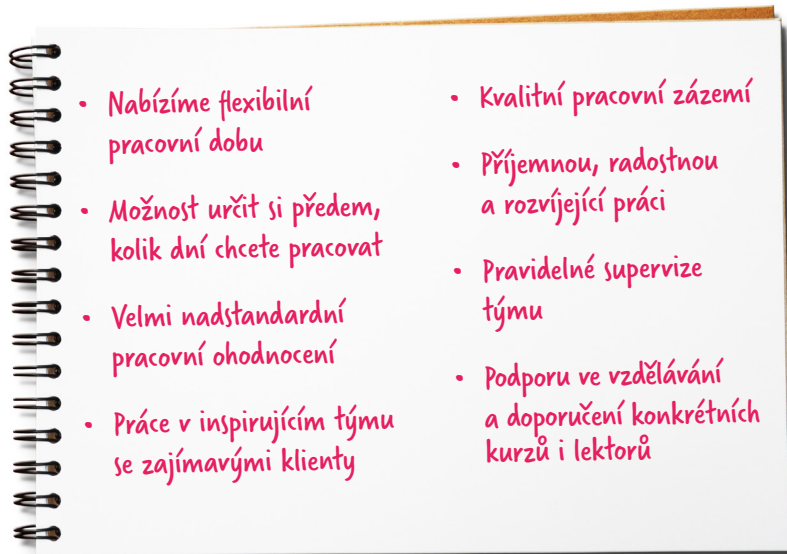
Tip:

Komunikujte
lidsky, ale tak, jak
komunikuje vaše
firma. Jinak mluví
startup, jinak
banka.

{ Otázka z náboru za 1000 }



Na kterou pozici je tento inzerát?



A

Tantrická masérka

B

Account manažer

C

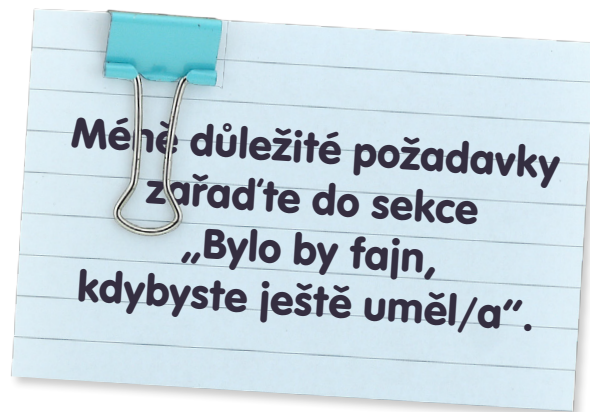
Telefonní operátor

4

Nepřehánějte své požadavky

**Hlásí se vám
málo lidí a vy
nevíte proč?
Přestaňte hledat
supermany.**

Raději uberte ze svých požadavků. Pokud hledáte někoho, kdo umí perfektně anglicky, německy, hebrejsky a zároveň programuje ve třech jazycích, je velmi nepravděpodobné, že se vůbec někdo přihlásí. Zvažte, přes které z požadavků opravdu nejede vlak a které naopak nejsou tak důležité.





Vypadá váš inzerát nějak takto?

- Min. VŠ vzdělání II. stupně
- Python – expert (10 let zkušeností)
- PHP (min. 5 let zkušeností)
- Německý jazyk – aktivně
- Anglický jazyk – aktivně
- ŘP sk. B

Tím pádem postupně vypadnou:

- Uchazeči, kteří neodpovídají požadovanému vzdělání
- Uchazeči s nedostatečnými počítačovými znalostmi
- Uchazeči nesplňující požadavky na jazykové znalosti
- Uchazeči bez řidičského oprávnění

Opravdu málokdo vyhoví všem těmto kritériím!

4

Nepřehánějte své požadavky

Minimálně požadované vzdělání:

- Vysokoškolské I. stupně
- Vysokoškolské II. stupně

Opravdu potřebujete člověka s magisterským diplomem v kapse?

I člověk s maturitou, který na stejné pozici pracoval 5 let, může být přece velmi zajímavým uchazečem. Jen je jeho cesta dlážděná spíše zkušenostmi než akademickými tituly.

Dejte mu šanci.

Jazykové znalosti:

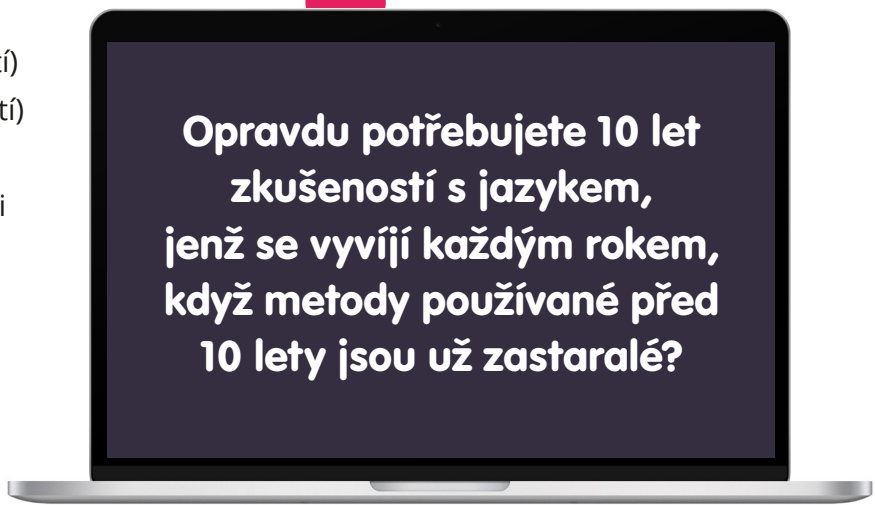
- Německý jazyk – aktivně
- Anglický jazyk – aktivně

Požadavek na angličtinu na střední a vyšší úrovni obsahuje každý druhý inzerát na Jobs.cz. Co ale aktivní znalost jazyka znamená? Bude váš nový zaměstnanec každý den mluvit anglicky s kolegy? Bude prezentovat v cizím jazyce před klienty? Pokud ano, je požadavek zcela namístě. Pokud bude jen číst projektovou dokumentaci, nestačil by vám někdo s pasivní znalostí angličtiny?

Počítačové znalosti – programátor:

- **Python – expert** (10 let zkušeností)
- **PHP – expert** (min. 5 let zkušeností)

Programátorů, kteří jsou opravdovými experty na oba dva jazyky, najdete v ČR několik stovek. Lidé s 10 lety zkušeností v Python a 5 v PHP (dohromady 15 let zkušeností) by se vešli zhruba do jedné školní třídy.



Opravdu potřebujete 10 let zkušeností s jazykem, jenž se vyvíjí každým rokem, když metody používané před 10 lety jsou už zastaralé?

4

Nepřehánějte své požadavky

Řidičský průkaz:

→ Sk. B

Předpokládáme, že nestačí jen řidičský průkaz vlastnit, ale aktivně řídit. Požadavkem na řidičák jste právě odřízli zhruba 1/3 lidí, kteří řidičský průkaz nemají, a další 1/4 z nich, kteří aktivně neřídí.

1/3

**UCHAZEČŮ NEMÁ
ŘIDIČSKÝ PRŮKAZ**

1/4

**Z TĚCH, CO HO MAJÍ,
AKTIVNĚ NEŘÍDÍ**

Tip:

Zvláště kandidáti na nižší pozice dnes hledají práci na mobilu. Zkuste jim usnadnit okamžitou odpověď a zvažte, zda je nutné, aby vám posílali CV. Než se dostanou k počítači, mohli by si to rozmyslet.

**Všechny požadavky v tomto
inzerátu splňuje maximálně
několik lidí v ČR.**



**Opravdu by nestálo za to z požadavků
ubrat? A když ne, nevyplatilo by se vám
nováčky v některé z požadovaných
dovedností celkem rychle zaučit?**

1

2

3

5

Důležité patří na začátek

Nemíchejte dohromady nutné požadavky a věci, které přivítáte. Jinak budou mít uchazeči pocit, že ani zdaleka nesplňují všechna vaše očekávání, a navíc snadno něco důležitého přehlédnou.

Na příkladu vidíte, že zásadní požadavek na odpověď v cizích jazycích se nachází až dole pod ostatními, méně důležitými podmínkami.



Jak ne: Požadavky:

- SŠ/VŠ vzdělání
- 5 let praxe v projektovém řízení v oblasti SW vývoje
- Zkušenost s vedením týmu
- Zkušenost s vývojem a implementací SW aplikací výhodou
- Přivítáme, pokud zašlete foto
- Pokročilou znalost NJ nebo AJ (slovem i písmem)
- Schopnost týmové práce a dobré komunikační dovednosti
- Spolehlivost, samostatnost, flexibilita
- Svoji nabídku zašlete také v NJ a AJ!



Je škoda, abyste přišli o zajímavého uchazeče jen proto, že důležité věci jsou na konci...

6

Oslovte budoucí kolegy přímo

Neschovávejte se za fráze typu „úspěšný kandidát bude...”

Působí to neosobně a inzerát se hůře čte. Mluvte přímo k lidem a říkejte, co budou dělat. Zkuste si představit reklamu na Kofolu, která říká, že „Kdo otevře Kofolu, bude osvěžen”.

Není to ono, že?

Jak ne: Od kandidátů očekáváme:

- Předpoklady pro práci související s prodejem a komunikací s klienty
- Schopnost navazovat kontakt s ostatními odděleními a s klienty
- Výborná organizace práce a ochota pracovat společně jako tým
- Odhodlání a entuziasmus při plnění svých povinností
- Profesionální vystupování
- Znalost MS Office
- Znalost AJ (NJ)
- ŘP výhodou



Jak ano: Co budete potřebovat?

- **Rádi si povídáte s lidmi,** pomáháte jim hledat řešení a dotahujete věci do konce.
- **Nadšení a disciplínu.** Nabízíme skvělé produkty a nadšení pro věc nám pomáhá je prodávat klientům. Nesmí vám vadit, že je zákazníci někdy nedocení a odmítnou.
- **Cizí jazyky.** Vaši klienti budou často mluvit anglicky nebo

německy. Zvládnete se s nimi domluvit na úrovni?

- **MS Office.** Ve Wordu byste měli umět udělat hezkou nabídku a v Excelu vytvořit kontingenční tabulku prodejů za poslední měsíc.
- **Máte řidičský průkaz?** Na cestách strávíte cca 2 dny v týdnu a firemní octavií se vám bude určitě cestovat lépe než vlakem nebo autobusem.

7

Poradíte jim, co mají udělat

**Víte, kolik vašich
potenciálních
zaměstnanců,
kteří si přečtou
inzerát, skutečně
odpoví?**

**Průměrně jen 14 %,
tj. zhruba každý šestý.**

Inspirujte se on-line reklamou. Všimněte si, že například v bannerech je často výzva k akci, tedy například tlačítko: „Podívejte se“ nebo třeba „Zjistěte více“ a podobně.

PODÍVEJTE SE

ZJISTĚTE VÍCE

Většina inzerátů bohužel končí upozorněním, že se uchazečům firma ozve, pokud jim náhodou budou stát za to a Merkur s Venuší budou v konjunkci...

Dejte lidem najevo, že o odpověď skutečně stojíte!

Zdroj: Jobs.cz a Prace.cz

Jak ano:

- ✓ V práci budete potkávat optimisty, jako jste vy.
- ✓ Budete mít dobrý pocit z toho, že vaše práce má smysl.
- ✓ Získáte 5 týdnů zasloužené dovolené a 3 dny zdravotního volna.
- ✓ Pracovat s námi budete v moderních, trochu netradičních kancelářích.

Ano,

rádi o vás uslyšíme! Pečlivě čteme každý životopis a všem odpovídáme, zda jsme pro ně u nás našli zajímavou pozici.

Napište nám.



8

Nepřehánějte to s délkou inzerátu

Každý potenciální zaměstnanec raději odpoví, když ví, jaká bude jeho role, jakého bude mít šéfa, kolegy, benefity atd.

Za každý takový inzerát jsme rádi.

Na druhou stranu, pokud potřebujete 5 minut k přečtení jednoho inzerátu, pravděpodobně jej přeskočíte, pokud tedy nejste extrémně motivovaní.

A ruku na srdce...

**velká část vašich
budoucích kolegů
není přehnaně
motivovaná ke změně
práce – spíš se jen
tak porozhlíží.**

Naším cílem tedy musí být trochu
jim cestičku umést. A to i tím,
že jim poskytneme rychlý přehled
o jejich budoucí pozici a dalších
výhodách, který si dokážou přechíst
maximálně za...

1 minutu.



Víc než 52 % lidí, kteří odpovědí na inzerát, nedostane žádnou odpověď. To je pro vás dobrá zpráva – poměrně jednoduše se můžete lidem pozitivně zapsat do paměti.

Stačí málo: **mluvte s uchazeči**

Kdo ví, jestli zamítnutý uchazeč není také váš klient nebo člověk, který do své role teprve roste, a za pár let se o něj budete s ostatními přetahovat.



„Před dvěma týdny jste na Jobs.cz a Prace.cz odpovídali na pozici. Kontaktoval Vás od té doby někdo ze společnosti?“

**25 %****ANO,**
ale nevzali mě**23 %****ANO,**
jednáme
o dalším postupu**52 %****NE,**
nikdo se
neozval

Možná se ptáte, proč by vám mělo záležet na tom, jestli ty desítky uchazečů, kteří se vám denně ozývají, dostanou odpověď, nebo ne. Jen si to představte:

**Jak se budete dívat na firmu,
kde vám u vchodu neodpovědí na pozdrav?**

Chcete se snadno připravit o budoucí uchazeče?

1

„Máme volná místa, odpovězte,“ hlásá inzerátem personalista.

2

Uchazeči se pozice líbí...

3

... odpovídá. Posílá CV, průvodní dopis a vyplňuje dotazník.

4

A čeká na reakci.

5

Nikdo se neožývá. Čeká dál. Žádné reakce se však nedočká.

6

Hledá tedy práci jinde. Sbírá další zkušenosti.

7

Když později firma opět hledá nové posily, uchazeč...

8

... po předchozím zklamání již nemá zájem!

**Co nám řekli lidé,
kterým po zaslání
odpovědi nikdo
neodpověděl?**

„Společnost YX mě do týdne kontaktovala a komunikovala korektně. Naopak bych chtěl zmínit společnosti, které na moji přihlášku do výběrového řízení vůbec nereagovaly (nepočítám sem firmy, které mají zmínku o časové lhůtě, do které mě budou kontaktovat v případě zájmu, alespoň v automatickém potvrzujícím e-mailu). Ignorovaly mě následující: XX, XY, XZ...”

Ujistěte se, že jste všem odpověděli

„Považuji za samozřejmost a slušnost dát zájemci informaci i v případě, kdy se společnost rozhodne pro jiného kandidáta. Bohužel mám zkušenost, že tomu tak není. Zhruba 80 % společností vůbec nereaguje a jediný kontakt je automatická odpověď při odeslání!“

„Mám pocit, že své životopisy odesílám někam do virtuálního koše, protože mi zatím nebylo odpovězeno ani na jediný.“

Není nic horšího, než když se mezi lidmi jako lavina šíří zvěst, že se k vám nemají hlásit.

Stačí málo:

neodpovědět jim na e-mail. Nezapomeňte, že česká kotlina je malá, každý tu zná každého a na zaměstnavatele si každý rád zanádá.

Aby vám ty inzeráty šly ještě víc od ruky, máme pro vás šikovný tahák, který můžete mít pořád na očích. Na ploše i na nástěnce.

Stáhněte si ho tady.

CO MÁM TEDY UDĚLAT?

Neznamená to, že musíte všem ručně psát dlouhé e-maily, že jste obdrželi jejich odpověď a kdy se jim znovu ozvete. Ačkoliv pokud si najdete čas, není to na škodu. I hromadná odpověď, kterou dáte vědět uchazečům, že jste je nevybrali, je víc než standard.

{ BONUS }

Kolik reakcí na pozici můžu čekat?

Reakcí za 30 dní a průměrná mzda

27

Specialista marketingu
38 462 Kč

26

Personalista
37 129 Kč

17

Obchodní zástupce
42 950 Kč

17

Account manager
48 046 Kč

15

Nákupčí
39 783 Kč

13

Finanční analytik
43 882 Kč

15

Project manager
49 769 Kč

12

Admin. pracovník
37 609 Kč

11

Účetní
35 905 Kč

11

Pracovník call centra
32 352 Kč

7

Elektroinženýr
44 873 Kč

7

IT analytik
59 283 Kč

Jobs.cz

{ BONUS }

Prace.cz

14

Prodavač
23 851 Kč

13

Řidič
31 046 Kč

14

Skladník/manipulant
24 493 Kč

12

Pokladní
23 631 Kč

9

Dělník
24 722 Kč

12

Číšník/servírka
26 460 Kč

6

Operátor CNC strojů
28 767 Kč

6

Kuchař
28 310 Kč

6

Mistr
34 259 Kč

7

Pracovník ostrahy
22 107 Kč

4

Elektrikář
30 134 Kč

3

Svářeč
30 088 Kč

Statistiky nejžádanějších profesí: Počet reakcí je počet odpovědí, který můžete zhruba očekávat. Průměrná mzda je průměrná nabízená nástupní mzda pozic v celé ČR v roce 2019.

Přejeme vám,
ať vám nechybí lidé,
ale židle.

teamio