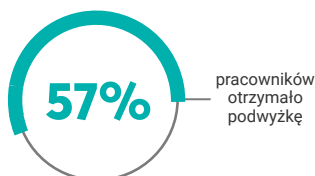


Przegląd wynagrodzeń 2020

devire. finding people who click

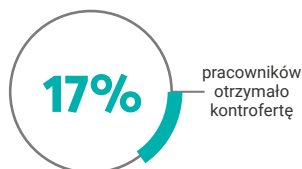
Sprzedaż i Marketing: Dobra konsumenckie

W branży FMCG obserwujemy stopniowe przygotowywanie się firm na zapowiadane spowolnienie. Ciągła optymalizacja dotyczy zmniejszania kosztów



współpracy z klientami (analiza rentowności), inwestycji w najbardziej marżowe produkty, jak choćby obserwowany na przestrzeni ostatniego roku w browarnictwie rozwój portfela piw bezalkoholowych, a także spłaszczanie struktur komercyjnych oraz outsourcing sił sprzedaży. Branża FMCG w 2019 roku rozwijała kanał e-commerce, który wciąż zyskuje na znaczeniu - najszybciej w kategorii non-food.

Dynamika wzrostu płac w branży od 2016 roku pozostaje na podobnym poziomie. Podwyżki dotyczą głównie stanowisk specjalistycznych. Powodem są coraz wyższe oczekiwania finansowe kandydatów, którzy wchodzi na rynek pracy zaraz po studiach.



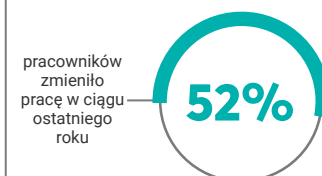
W 2020 roku spodziewamy się średniego wzrostu wynagrodzeń na poziomie 5%.

Bez zaskoczenia w 2019 roku najwięcej rekrutacji prowadzonych było na stano-

wisko Key Account Managera. Ten trend zdecydowanie utrzyma się w roku 2020, ale coraz trudniej będzie o dobrą ofertę pracy. Przede wszystkim dlatego, że firmy dokładniej weryfikują kompetencje analityczne KAMów. W nadchodzących miesiącach najistotniejszym elementem w pracy osób na tym stanowisku będzie utrzymanie rentownej współpracy z klientem. W poprzednim roku dużym zainteresowaniem na rynku cieszyły się również stanowiska związane ze sprzedażą eksportową. Najwięcej rekrutacji prowadzonych było na rolę Export Managera z językiem rosyjskim, angielskim i niemieckim.



Najbardziej dochodowym stanowiskiem w branży pozostaje rola KAMa. W 2019 roku padały rekordowe oferty dla osób z kilkuletnim doświadczeniem w tej roli. Na największe zarobki mogą liczyć KAMowie o silnych kompetencjach analitycznych, którzy planują długofalowo i strategicznie, są kreatywni i przełamują status quo.



Sprzedaż i Marketing - FMCG - Warszawa

Stanowisko	Min.	Max.	Najczęściej oferowane
Marketing			
Marketing Director	20 000	45 000	30 000
Marketing Manager	15 000	30 000	25 000
Senior Brand Manager	14 000	18 000	16 000
Brand Manager	12 000	15 000	13 000
Product Manager	11 000	14 000	12 000
Junior Brand Manager	7 000	11 000	9 000
Asystent Brand Manager/Marketing Specialist	4 000	6 000	5 000
Trade Marketing			
Trade Marketing Manager	10 000	18 000	12 000
Junior Trade Marketing Manager	8 000	11 000	10 000
Trade Marketing Specialist	6 000	8 000	7 000
Category Management & Consumer Insights			
Category Manager	10 000	15 000	12 000
Junior Category Manager	8 000	11 000	10 000
Consumer Insight Manager	12 000	18 000	14 000
Sprzedaż			
Sales Director	20 000	45 000	30 000
Channel Manager/Group KAM	20 000	25 000	23 000
National Key Account Manager	18 000	22 000	20 000
Senior Key Account Manager	15 000	20 000	18 000
Key Account Manager	10 000	16 000	13 000
Junior Key Account Manager	8 000	11 000	9 000
Local KAM	7 000	10 000	8 000
Regional Sales Manager	12 000	17 000	15 000
Area Sales Manager	7 500	12 000	9 000
Export Manager	10 000	18 000	12 000
Sales Representative	3 000	6 000	4 500
Specjalista w dziale sprzedaży	5 000	7 000	6 000

Podane wynagrodzenia prezentowane są w ujęciu miesięcznym w kwotach brutto w polskich złotych. Pochodzą z analizy informacji zgromadzonych w bazie danych Devire, powstały na podstawie realizowanych procesów rekrutacyjnych, a także wynagrodzeń oferowanych przez klientów Devire.



Chcesz wiedzieć więcej? Zapraszamy do kontaktu:

Magdalena Perlikowska | Senior Recruitment Consultant
 m: mperlikowska@devire.pl
 t: 505 143 945