

SALARY SURVEY 2017



SALES & MARKETING

Michael Page
Sales & Marketing

Worldwide leaders in specialist recruitment
www.michaelpage.it

Part of PageGroup

Gentili clienti,

abbiamo il piacere di presentarvi i nuovi studi di retribuzione relativi all'anno 2017.

Michael Page, quale leader nella ricerca e selezione di personale, si posiziona come partner ideale per tutte quelle aziende che come noi vogliono investire nel talento e nelle competenze, garantendo trasparenza e oggettività lungo tutto il processo di selezione.

Avvalersi della collaborazione di risorse competenti e produttive è infatti l'asset fondamentale perché un'azienda possa essere competitiva e raggiungere performance di livello, in un mercato sempre più sfidante.

In un ambiente in evoluzione e sempre più complesso, caratterizzato da cambiamenti economici e socio-demografici, le professioni si diversificano e caratterizzano per maggiori competenze tecniche, una più alta specializzazione e l'internazionalizzazione dei profili.

L'obiettivo delle nostre salary survey è quello di fornire una visione accurata dei livelli retributivi dei profili più richiesti, fornendo un quadro aggiornato delle condizioni attuali del mercato, delle tendenze del lavoro e dei livelli dei salari nelle seguenti discipline:

- Banking & Insurance
- Finance
- Engineering & Manufacturing
- Consulting
- Digital & New Media
- Healthcare & Life Sciences
- Human Resources
- Procurement & Supply
- Chain Property & Construction
- Retail
- Tax & Legal
- Technology
- Sales & Marketing

Grazie all'esperienza maturata in 20 anni di attività, Michael Page Italia è in grado di agire come partner e consulente sia per i propri candidati che per i propri clienti. Ringrazio tutti coloro che hanno contribuito alla realizzazione di questo studio e confido possiate trovarlo ricco di informazioni utili.

I nostri consulenti sono a disposizione per fornirvi ulteriori dettagli, o per approfondire vostre specifiche esigenze.

Cordialmente,

Tomaso Mainini

Managing Director PageGroup



Michael Page è una tra le più importanti società a livello europeo e mondiale nella ricerca e selezione di personale specializzato, con un know-how d'eccellenza nell'ambito del "middle e top management" per i settori Banking e Insurance, Finance, Consulting, Engineering & Manufacturing, Digital & New Media, Healthcare & Life Sciences, Human Resources, Procurement & Supply Chain, Property & Construction, Retail, Tax & Legal, Technology, Sales & Marketing.

Da 40 anni il gruppo offre ai clienti soluzioni innovative e personalizzate per il recruitment dei migliori talenti sul mercato, sia per incarichi a tempo indeterminato sia per missioni a tempo determinato.

Nato nel 1976 e quotato alla Borsa di Londra, il Gruppo è oggi presente in 35 Paesi tra Europa, Asia-Pacifico, America del Nord e del Sud, Medio Oriente e Africa.

Il successo delle nostre missioni dipende essenzialmente dal nostro metodo d'approccio. In un contesto complesso, c'è bisogno di una relazione privilegiata, di contatti diretti e di consigli ad alto valore aggiunto. E' dunque essenziale creare delle equipe specializzate per rispondere in maniera rapida e pertinente ai bisogni dei clienti e dei candidati. L'esperienza settoriale dei nostri consulenti conferma la volontà da parte di Michael Page di portare alle aziende risposte rapide, adatte alla diversità dei loro bisogni e delle loro problematiche, stabilendo così una vera e propria partnership con il cliente.

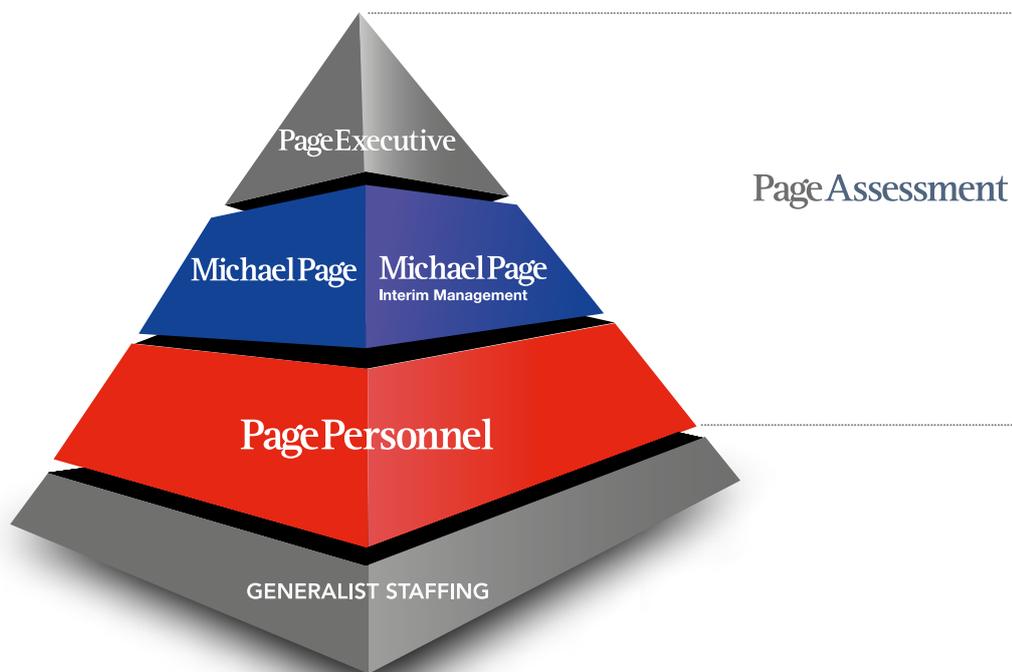


In Italia, PageGroup è presente dal 1997 con 5 sedi: Milano, Roma, Torino, Bologna, Padova.

Ad oggi il gruppo si costituisce di 3 brand:

- Page Executive, brand di PageGroup specializzata in head hunting, per figure dirigenziali a livello di comitato esecutivo. Con un approccio flessibile e dinamico strutturato per settore, Page Executive offre un servizio focalizzato alla soddisfazione del cliente grazie alla comprovata esperienza nella ricerca e selezione di dirigenti per inserimenti permanent e temporary.
- Michael Page, è specializzato nella ricerca e selezione di posizioni di middle e top management. Grazie all'esperienza di consulenti ex-operativi del settore riesce a comprendere le esigenze dei clienti e ad individuare il giusto candidato.
- Page Personnel, agenzia per il lavoro che si occupa di ricerca e selezione di impiegati e giovani professionisti qualificati, mediante somministrazione di lavoro temporaneo e assunzioni dirette a tempo determinato e indeterminato. Anche qui la specializzazione delle divisioni è uno dei principali punti di forza.

PageGroup



Michael Page Retail è la divisione del gruppo Michael Page, leader in Italia nella ricerca e selezione di personale specializzato, con un know-how d'eccellenza nell'ambito del "middle e top management" per posizioni di vendita e marketing.

Nata in Italia nel 1997 ha giocato sin dai primi anni un ruolo d'eccellenza nell'interpretare insieme ai propri clienti le loro esigenze selezionando e proponendo le migliori professionalità e giocando un ruolo proattivo nel disegno delle professionalità del futuro.

Questo studio di retribuzione si basa sui dati forniti dai consulenti della Divisione Retail specializzati nella grande distribuzione, lusso, pronto moda e hotellerie.

La professionalità dei nostri consulenti, valorizzata da esperienze lavorative nelle specifiche funzioni, ci permette di accompagnare i clienti lungo tutto il processo di selezione con la garanzia di un intervento di qualità, deontologicamente e giuridicamente corretto come richiesto dal gruppo Michael Page e dalla legislazione vigente.

La divisione Sales & Marketing, al fine di proporre soluzioni adeguate per ogni missione, si avvale di metodi complementari di ricerca:

- un network di 210.000 candidati presenti nel database che sono stati incontrati in 15 anni di attività dai nostri consulenti;
- uno spazio dedicato ai manager interessati a valutare nuove opportunità sul sito www.michaelpage.it;
- annunci di grande visibilità sulla stampa e sui maggiori siti europei per l'impiego;
- contatto diretto dei candidati attraverso l'Head Hunting.

Questo studio è il frutto del lavoro quotidiano dei consulenti della divisione Retail e, nello specifico della valutazione delle candidature incontrate ogni mese, oggetto di un'approfondita analisi dei percorsi, delle aspirazioni e delle condizioni economiche dei candidati. Per ogni ruolo abbiamo preso in considerazione le tendenze del mercato oltre alle possibili evoluzioni di carriera. Le retribuzioni vengono presentate secondo un importo minimo e massimo comprendendo la parte variabile non considerando benefit quali alloggio, auto aziendale e stock options.

Ci auguriamo che possiate trovare in questo documento informazioni utili che unite alle vostra conoscenza Vi permetterà di prendere le migliori decisioni per la Vostra azienda.!

*Note relative alle tabelle retributive:

- RAL = Retribuzione Annuale Lorda
- Le retribuzioni riportate nelle tabelle retributive sono da considerarsi in Euro



INTRODUZIONE ALLO STUDIO RETRIBUTIVO	2
MICHAEL PAGE	3
PAGEGROUP IN ITALIA	4
NOTE PRELIMINARI	5
INDEX	6
Direttore Commerciale	7
Direttore Vendite	8
Area Manager	9
Key Account Manager	10
Sales Engineer/Tecnico Commerciale	11
Direttore Commerciale Estero	12
Export Area Manager	13
Direttore Comunicazione	14
Trade Marketing Manager	15
Direttore Marketing	16
Marketing Manager	17
Brand Manager/Product Manager	18
I NOSTRI UFFICI	19





DIRETTORE COMMERCIALE

RESPONSABILITÀ

Il Direttore Commerciale, riportando al Direttore Generale o all'Amministratore Delegato, partecipa alla definizione delle strategie con il comitato di direzione ed è responsabile dei risultati di fatturato e margine.

Il ruolo richiede l'aver maturato esperienza pregressa in realtà multinazionali o italiane strutturate unite alla capacità di interpretare i feedback ricevuti dalla forza vendite in strategie commerciali/marketing per massimizzare fatturato e margini.

La posizione, nelle realtà più strutturate ed articolate, ha la responsabilità delle vendite, del marketing e della comunicazione.

Le maggiori responsabilità del Direttore Commerciale sono:

- definire ed implementare la strategia aziendale in accordo con il Comitato di Direzione;
- implementare con il Direttore Vendite la strategia commerciale;
- definire insieme alla Direzione Marketing il piano marketing;
- definire la strategia di comunicazione di lungo periodo;
- raggiungere gli obiettivi di fatturato e margine;
- motivare il proprio team garantendone una continua formazione.



EVOLUZIONE

Le possibili evoluzioni del ruolo sono la Direzione Commerciale in aziende che sviluppano fatturati maggiori o posizioni di Direzione Generale

Esperienza	RETRIBUZIONE	
	RAL Min	RAL Max
10 - 15 anni	90.000	130.000
15 - 20 anni	130.000	160.000
≥ 20 anni	160.000	≥ 160.000





DIRETTORE VENDITE

RESPONSABILITÀ

Il Direttore Vendite, riportando al Direttore Commerciale, collabora nella stesura del budget in funzione delle aree geografiche, dei clienti e dei canali di vendita ed è responsabile del raggiungimento degli obiettivi di fatturato.

Il ruolo richiede l'aver maturato una solida esperienza commerciale diversificata per aree geografiche/canale di vendita/tipologia di clienti e gestione di uomini unite a capacità di analisi e sintesi.

Le maggiori responsabilità sono:

- definire il budget di vendita in funzione delle aree e dei clienti;
- raggiungere gli obiettivi di fatturato assegnati e condivisi con il Direttore Commerciale;
- implementare la strategia commerciale attraverso una costante presenza sul territorio;
- motivare e selezionare la struttura commerciale garantendone una continua formazione.



EVOLUZIONE

Le possibili evoluzioni del ruolo sono la Direzione Vendite in aziende che sviluppano fatturati maggiori (nelle società più snelle la figura riporta direttamente alla Direzione Generale) o la Direzione Commerciale.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
10 - 15 anni	70.000	85.000
15 - 20 anni	85.000	100.000
≥ 20 anni	100.000	≥ 120.000





AREA MANAGER

RESPONSABILITÀ

L'Area Manager, riportando al Direttore Vendite, ha la responsabilità di raggiungere l'obiettivo di fatturato condiviso con il Direttore Vendite attraverso la gestione operativa del territorio/canale/clienti assegnati.

E' la figura in azienda che avendo un'approfondita conoscenza del territorio gestito unite ad una esperienza lavorativa superiore ai 4/5 anni ha la capacità di interpretare i segnali di mercato dando indicazioni precise e puntuali alla direzione vendite sui trend futuri. Il ruolo richiede l'aver maturato una solida esperienza commerciale diversificata per aree geografiche/canale unite alla capacità di motivare la forza commerciale.

Le maggiori responsabilità sono:

- raggiungere il budget di vendita attraverso la gestione della rete di vendita (Key Account/Agenti);
- motivare e selezionare la struttura commerciale garantendone una continua formazione;
- attuare la politica commerciale, seguendo le linee guida dell'azienda, e sviluppare i Key customers;
- monitorare il mercato individuando nuove opportunità di business e riportando alla Direzione Vendite i trend di mercato.



EVOLUZIONE

Le possibili evoluzioni del ruolo sono la gestione di un'area commerciale in aziende che sviluppano fatturati maggiori o la Direzione Vendite.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
3 - 10 anni	40.000	60.000
10 - 15 anni	60.000	70.000
≥ 15 anni	70.000	85.000



KEY ACCOUNT MANAGER

RESPONSABILITÀ

Il Key Account Manager, riportando all'Area Manager o al Direttore Vendite, ha la responsabilità di raggiungere l'obiettivo di fatturato/volume/prospect attraverso la gestione dei clienti e delle aree geografiche assegnate.

Il ruolo richiede capacità di lavorare per obiettivi unite a forti doti relazionali e commerciali.

Le maggiori responsabilità sono:

- raggiungere il budget di vendita attraverso la gestione dei clienti consolidati e prospect;
- attuare la politica commerciale seguendo le linee guida dell'azienda e sviluppare i Key customers;
- monitorare il mercato individuando nuove opportunità di business e riportando le informazioni all'area manager.



EVOLUZIONE

Le possibili evoluzioni del ruolo sono svolgere la medesima funzione in aziende che sviluppano fatturati maggiori o la posizione di Area Manager a seconda del tipo di settore/canale distributivo nel quale lavora la persona e delle caratteristiche personali.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
3 - 5 anni	35.000	50.000
5 - 10 anni	50.000	70.000
≥ 10 anni	70.000	90.000





SALES ENGINEER/TECNICO COMMERCIALE

RESPONSABILITÀ

Il Sales Engineer/Tecnico Commerciale riportando all'Area Manager o alla Direzione Vendite ha la responsabilità di raggiungere l'obiettivo di fatturato assegnato attraverso la gestione dei clienti e delle aree geografiche prestabilite.

Il ruolo richiede una solida preparazione tecnica nel settore di riferimento unite a forti e comprovate doti commerciali.

Le maggiori responsabilità sono:

- raggiungere il budget di vendita attraverso la gestione dei clienti consolidati e prospect;
- attuare la politica commerciale seguendo le linee guida dell'azienda e sviluppare i key customers;
- supportare i clienti nell'individuazione delle soluzioni idonee alle loro esigenze;
- monitorare il mercato individuando nuove opportunità di business e riportando all'Area Manager i feedback dal mercato.



EVOLUZIONE

Le possibili evoluzioni del ruolo sono svolgere la medesima funzione in aziende che sviluppano fatturati maggiori o la posizione di Area Manager a seconda del tipo di settore/canale distributivo nel quale lavora la persona e delle caratteristiche personali.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
3 - 5 anni	35.000	45.000
5 - 10 anni	45.000	55.000
≥ 10 anni	NS*	NS*

*NS = non significativo





DIRETTORE COMMERCIALE ESTERO

RESPONSABILITÀ

Il Direttore Commerciale Estero, presente nelle società con Head Quarter in Italia, riportando al Direttore Generale o all'Amministratore Delegato partecipa alla definizione delle strategie aziendali con il comitato di direzione ed è responsabile dei risultati di fatturato e margine in sinergia con il Direttore Commerciale Italia.

Il ruolo richiede l'aver maturato esperienza estera di notevole spessore su diversi mercati.

Le maggiori responsabilità sono:

- definire ed implementare la strategia aziendale estera in accordo con il Comitato di Direzione;
- implementare la strategia commerciale sui mercati mondiali attraverso la gestione della struttura commerciale;
- definire insieme alla Direzione Commerciale e Marketing Italia le politiche di vendita e di posizionamento dei prodotti/servizi offerti;
- raggiungere gli obiettivi di fatturato e margine;
- motivare la struttura commerciale garantendone una continua formazione.



EVOLUZIONE

Le possibili evoluzioni sono nella funzione di Direttore Commerciale.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
10 - 15 anni	90.000	130.000
15 - 20 anni	130.000	160.000
≥ 20 anni	160.000	≥ 160.000





EXPORT AREA MANAGER

RESPONSABILITÀ

L'Export Area Manager riportando al Direttore Export, o alla Direzione Generale nelle società più snelle, ha la responsabilità di raggiungere l'obiettivo di fatturato assegnato nelle aree di sua competenza.

E' la figura in azienda che ha l'approfondita conoscenza di territorio e mercato il che, unite ad una esperienza lavorativa superiore ai 4/5 anni, gli permette di interpretare i segnali di mercato dando indicazioni precise e puntuali sui trend futuri alla Direzione.

Il ruolo richiede la conoscenza di almeno una lingua straniera e una solida esperienza commerciale a livello internazionale.

Le maggiori responsabilità sono:

- raggiungere il budget di vendita attraverso la gestione dei paesi di propria responsabilità;
- sviluppare partnership a livello locale permettendo lo sviluppo mondiale della società;
- formare, supportare e motivare la struttura commerciale garantendone una continua formazione;
- attuare la politica commerciale, seguendo le linee guida dell'azienda, sviluppare i Key customers;
- monitorare il mercato internazionale individuando nuove opportunità di business e riportando alla Direzione le indicazioni necessarie allo sviluppo dell'azienda.



EVOLUZIONE

Le possibili evoluzioni del ruolo sono la gestione di un'area commerciale in aziende che sviluppano fatturati maggiori o la Direzione Commerciale Estero.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
5 - 10 anni	45.000	65.000
10 - 15 anni	65.000	80.000
≥ 15 anni	80.000	90.000





DIRETTORE COMUNICAZIONE

RESPONSABILITÀ

Il Direttore Comunicazione riportando al Direttore Commerciale o al Direttore Generale/Amministratore Delegato ha la responsabilità dell'immagine dell'azienda e del posizionamento dei prodotti/servizi.

E' responsabile insieme al Direttore Marketing e Commerciale dei risultati operativi dell'azienda. Il ruolo richiede l'aver maturato esperienza pregressa in realtà multinazionali o italiane strutturate con esperienza legate al mondo dei media e delle relazioni pubbliche.

Le maggiori responsabilità sono:

- definire ed implementare la strategia di comunicazione a livello corporate;
- definire in accordo con la Direzione Marketing l'allocazione dei budget media;
- gestire la Divisione Comunicazione ed il team dedicato;
- rappresentare l'Azienda in occasioni ufficiali.



EVOLUZIONE

Le possibili evoluzioni del ruolo sono ruoli di responsabilità nella divisione Commerciale o Marketing, in alternativa ricoprire posizioni all'interno di consigli di amministrazione in aziende con forte esposizione verso investitori.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
10 - 15 anni	90.000	120.000
15 - 20 anni	120.000	150.000
≥ 20 anni	150.000	≥ 150.000





TRADE MARKETING MANAGER

RESPONSABILITÀ

Il Trade Marketing Manager inserito nella Direzione Sales&Marketing ha la responsabilità della definizione della strategia aziendale per canale distributivo e dell'implementazione delle attività di marketing operativo come in store promotion etc.

Condivide con la Direzione Commerciale & Marketing gli obiettivi di fatturato. Il ruolo richiede l'aver maturato esperienza pregressa in realtà multinazionali o italiane strutturate con esperienza e legate al mondo delle vendite e del marketing.

Le maggiori responsabilità sono:

- definire a livello strategico le politiche di trade marketing per i canali gestiti;
- sviluppare le attività di marketing operativo sul territorio assegnato attraverso la gestione del budget di trade marketing;
- monitorare gli scostamenti dal budget e monitorare i risultati delle promozioni;
- raggiungere gli obiettivi di fatturato.



EVOLUZIONE

Le possibili evoluzioni del ruolo sono posizioni in area commerciale con la gestione di Top Customer.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
3 - 5 anni	45.000	55.000
5 - 10 anni	55.000	70.000
≥ 10 anni	NS*	NS*

*NS = non significativo





DIRETTORE MARKETING

RESPONSABILITÀ

Il Direttore Marketing, riportando nelle strutture più complesse al Direttore Commerciale o al Direttore Generale, è parte del comitato di direzione ed è responsabile dell'immagine dell'azienda e della market share unitamente alla condivisione con la Direzione Commerciale dei risultati di fatturato e margine.

Il ruolo richiede l'aver maturato un'esperienza pregressa in realtà multinazionali ed una profonda conoscenza delle logiche di mercato nel quale si opera per tipo di canale e prodotto.

Le maggiori responsabilità sono:

- definire la strategia marketing in accordo con il Comitato di Direzione;
- definire in accordo con la comunicazione la strategia media;
- garantire gli obiettivi di market share e di profittabilità;
- motivare la struttura marketing garantendone una continua formazione.

EVOLUZIONE

Le possibili evoluzioni del ruolo sono la Direzione Commerciale o la Direzione Generale.

Esperienza	RETRIBUZIONE	
	RAL Min	RAL Max
10 - 15 anni	90.000	120.000
15 - 20 anni	120.000	150.000
≥ 20 anni	150.000	≥ 150.000





MARKETING MANAGER

RESPONSABILITÀ

Il Marketing Manager, riportando al Direttore Marketing o al Direttore Commerciale nelle strutture più snelle, ha la responsabilità di uno o più segmenti di mercato/ prodotto.

Il ruolo richiede l'aver maturato una solida esperienza nella gestione di più brand/ prodotti.

Le maggiori responsabilità sono:

- garantire la corretta implementazione del piano marketing;
- avere la responsabilità diretta del budget promo/pubblicitario;
- garantire gli obiettivi di market share e di profittabilità;
- motivare la struttura marketing garantendone una continua formazione.

EVOLUZIONE

La possibile evoluzione del ruolo è la Direzione Marketing.

Esperienza	RETRIBUZIONE	
	RAL Min	RAL Max
7 - 12 anni	50.000	65.000
12 - 15 anni	65.000	80.000
≥ 15 anni	80.000	NS*

*NS = non significativo





BRAND MANAGER/PRODUCT MANAGER

RESPONSABILITÀ

Il Brand Manager/Product Manager, riportando al Marketing Manager o al Direttore Marketing, nelle strutture più snelle ha la responsabilità di un brand o di un singolo prodotto.

La rilevanza del ruolo all'interno dell'organigramma dipende dal peso dei brand gestiti. Il ruolo richiede capacità di interagire con le diverse funzioni aziendali dalla ricerca e sviluppo, alla logistica, alle vendite con una sensibilità particolare sui trend di mercato.

Le maggiori responsabilità sono:

- garantire la corretta implementazione dei piani marketing ed il raggiungimento degli obiettivi quanti/qualitativi;
- gestire le leve di marketing (prodotto, promozioni, prezzo, distribuzione, pubblicità);
- interpretare ed analizzare i dati di mercato;
- mantenere i rapporti con la ricerca e sviluppo e con la struttura internazionale.

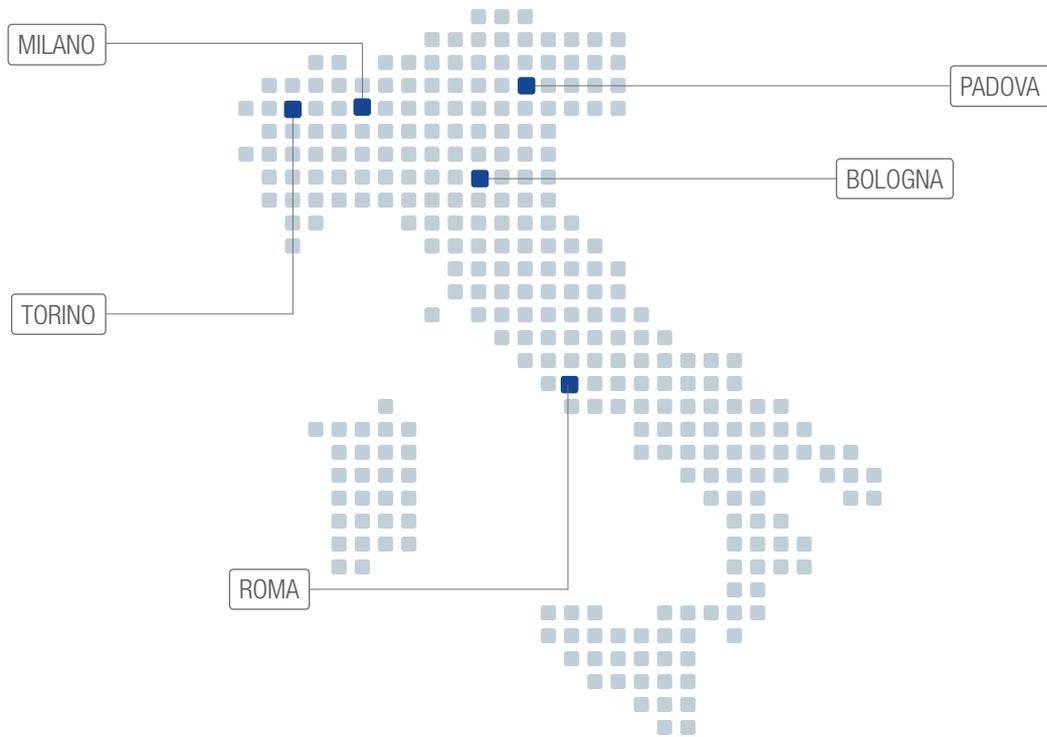
EVOLUZIONE

La possibile evoluzione del ruolo è la posizione di Marketing Manager o la gestione di categorie più complesse che sviluppino fatturati maggiori.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
3 - 5 anni	35.000	45.000
5 - 10 anni	45.000	50.000
≥ 10 anni	50.000	NS*

*NS = non significativo





Milano

Via Spadari 1
20123 Milano
Tel. 0039 02 806 800 1

Roma

Via Arcangelo Corelli 10
00198 Roma
Tel. 0039 06 853 770 1

Torino

Via G. Botero 18
10122 Torino
Tel. 0039 011 55 70 555

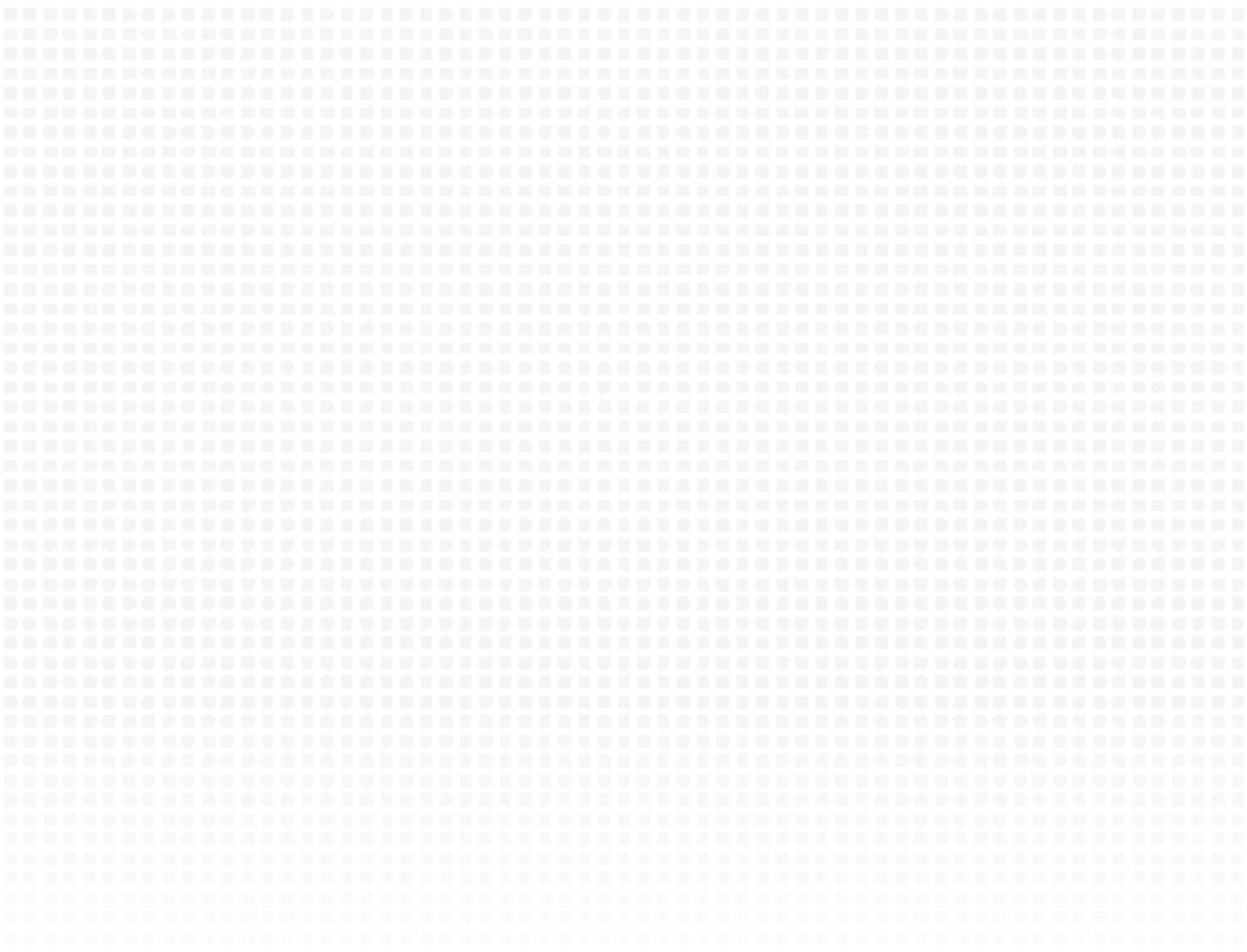
Bologna

Via Calzolerie 2
40125 Bologna
Tel. 0039 051 09 23 091

Padova

Via Cesare Battisti 3
35121 Padova
Tel. 0039 049 7844 101





Michael Page