



**PRZEGLĄD
PŁAC 2017**



DIGITAL & ECOMMERCE

Cyfrowa rewolucja zdecydowanie wpływa na kształt i model biznesowy firm. Obecnie coraz większa część usług – w tym sprzedaż – przenosi się do sieci, co wymaga od wielu organizacji rozbudowy swoich struktur o wyspecjalizowane działy digitalowe oraz e-commerce'owe. Dotychczas często były to jedno- lub dwuosobowe zespoły nadzorujące pracę agencji interaktywnych i innych podmiotów zewnętrznych. Wzrost znaczenia obszaru sprzedaży i marketingu internetowego spowodował jednak, że teraz struktury te wymagają reorganizacji, aby mogły lepiej spełniać swoją rolę w nowej rzeczywistości.

BUDOWANIE PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ

Trend ten jest wynikiem sukcesywnego wzrostu znaczenia digital marketingu i e-commerce w budowaniu i utrzymaniu przewagi konkurencyjnej. Firmy chcą świadomie kształtować i rozwijać swoją obecność w sieci i przeznaczają na to coraz większe budżety.

Tak naprawdę, umieszczenie digitalizacji w centrum uwagi wielu organizacji wymuszają widoczne zmiany w nawykach zakupowych ich klientów. Konsumenci często równolegle poruszają się w przestrzeni rzeczywistej i cyfrowej, stąd też modele sprzedażowe uwzględniające ich oczekiwania oparte są o spójną i zintegrowaną strategię wielokanałową (omnichannel). W takich przypadkach coraz częściej organizacje powierzają zarządzanie sprzedażą czy marketingiem osobom z doświadczeniem w przestrzeni cyfrowej, które świetnie odnajdują się w zmiennym środowisku internetowym, a jednocześnie są w stanie zająć się działaniami w tradycyjnych kanałach (offline), gdzie funkcjonują już dawno wypracowane i dobrze znane rozwiązania.

KONCENTRACJA KOMPETENCJI

Ciekawym i coraz częstszym zjawiskiem na polskim rynku jest powstawanie tzw. hubów kompetencyjnych (centers of excellence), które skupiają kompetencje digitalowe w skali regionów, czy też globalnej. O ile na potrzeby pojedynczego kraju wyspecjalizowany zespół digitalowy często nie ma racji bytu, to już w przypadku

kilkunastu czy nawet kilkudziesięciu rynków taka koncentracja kompetencji pozwala pozyskać i zachować know-how wewnątrz organizacji przy jednoczesnej opłacalności projektu. Huby mocno inwestują w technologię, personalizację i automatyzację marketingu i sprzedaży, w związku z czym, w strukturach tego typu powstają często wysoko wyspecjalizowane stanowiska i zatrudniani są pracownicy o unikatowych kompetencjach, którzy będą w stanie sprostać stawianym im wyzwaniom (jak na przykład Automation Solutions Architect).

RYNEK KANDYDATA

Co ciekawe, w obszarach digital marketingu i e-commerce na stanowiskach specjalistycznych i eksperckich firmy wykazują duże zainteresowanie osobami, które zdobywały swoje doświadczenie w różnego rodzaju agencjach interaktywnych, domach mediowych, czy w consultingu, które posiadają specjalistyczne know-how, doświadczenie w realizacji różnorodnych projektów za pomocą zróżnicowanych rozwiązań oraz przekrojową wiedzę z wielu branż. W przeciwieństwie do innych obszarów, w digitalu większe znaczenie przypisuje się konkretnym kompetencjom i znajomości potrzebnych rozwiązań i narzędzi, niż doświadczeniu w konkretnej branży, ponieważ kompetencje te są często uniwersalne dla całego rynku. Dzięki temu skuteczni specjaliści i managerowie nie mają najmniejszych problemów ze znalezieniem nowego pracodawcy i w tym obszarze zdecydowanie możemy mówić o rynku kandydata.

O MICHAEL PAGE

Firma Michael Page jest globalnym liderem w obszarze doradztwa personalnego oraz rekrutacji specjalistów oraz kadry zarządzającej średniego i wyższego szczebla. Naszą działalność prowadzimy za pośrednictwem sieci 140 biur w 36 krajach na sześciu kontynentach. Polski oddział Michael Page prowadzi procesy rekrutacyjne w następujących obszarach:

- Banking & Financial Services
- Digital & e-Commerce
- Finance & Accounting
- Healthcare & Life Sciences
- Human Resources
- Information Technology
- Manufacturing & Engineering
- Office & Management Support
- Procurement & Supply Chain
- Property & Construction
- Sales & Marketing
- Shared Services Centres
- Tax & Legal

PRZEGLĄD PŁAC 2017

DIGITAL & ECOMMERCE

Warszawa

STANOWISKO	MIN.	MAKS.	NAJCZĘŚCIEJ OFEROWANE
Content Marketing Manager	5,500	10,000	7,000
CRM Manager	8,500	14,000	11,500
CRM Specialist	5,000	8,500	7,000
Digital Brand Manager	8,500	16,000	12,500
Digital Customer Experience Manager	10,000	25,000	15,000
Digital Graphic Designer	5,000	10,000	7,500
Digital Marketing Director	12,000	25,000	20,000
Digital Marketing Manager	10,000	16,000	14,000
Digital Marketing Specialist	6,500	10,000	7,500
Digital Project Manager	7,500	15,000	12,000
E-commerce Director	15,000	35,000	22,000
E-commerce Key Account Manager	8,500	16,000	14,000
E-commerce Manager	10,000	16,000	14,000
E-commerce Specialist	6,500	10,000	7,500
Marketing Automation Expert	6,500	16,000	12,000
Omnichannel Manager	12,000	25,000	18,000
Performance Marketing Manager	8,500	20,000	15,000
SEM / SEO Manager	10,000	25,000	15,000
SEM / SEO Specialist	5,000	10,000	7,000
Social Media Manager	6,500	11,500	9,000
UX Designer	7,000	14,000	9,000
Web Analytics Specialist	7,500	12,000	10,000
Web Merchandiser	6,000	8,500	7,000

Podane powyżej wynagrodzenia prezentowane są w ujęciu miesięcznym, w kwotach brutto w polskich złotych i pochodzą z analizy informacji zgromadzonych w bazie danych Michael Page oraz informacji dotyczących wynagrodzeń oferowanych przez klientów Michael Page w realizowanych procesach rekrutacyjnych.

KONTAKT

WARSZAWA

Budynek Lumen, Złote Tarasy
ul. Złota 59
00-120 Warszawa
tel.: 22 319 30 00
contact@michaelpage.pl

KATOWICE

Budynek Altus
ul. Uniwersytecka 13
40-007 Katowice
tel.: 32 793 97 35
katowice@michaelpage.pl

WROCLAW

Budynek Twelve
ul. Łaciarska 4b
50-104 Wrocław
tel.: 71 725 35 34
wroclaw@michaelpage.pl

<http://www.michaelpage.pl>