



PRZEGLĄD PŁAC 2017



SPRZEDAŻ B2B

Rynek B2B rozumiany, jako przemysł, budownictwo, motoryzacja sukcesywnie wzrasta w ostatnich kwartałach. Dobra sytuacja gospodarcza powoduje, że firmy chcą rozwijać się jeszcze szybciej, co w naturalny sposób wiąże się poszukiwaniem pracowników. W rezultacie czego poszukują kandydatów z kompetencjami w pozyskiwaniu nowych klientów i powiększają istniejące już struktury w organizacji. Takie podejście daje możliwości rozwoju obecnym managerom, którzy poprzez zarządzanie liczniejszymi i bardziej zróżnicowanymi zespołami pod względem zakresu obowiązków poszerzają swoje umiejętności.

WZROST WYNAGRODZEŃ

Co ważne, do wzrostu krajowego rynku przyczynia się także bezpośrednia aktywność firm zagranicznych, które do tej pory były obecne w Polsce wyłącznie poprzez dystrybutorów. Napędza to rynek sprzedaży, dzięki czemu rośnie również poziom wynagrodzeń specjalistów oraz niezależnych handlowców. W efekcie czego ich płace zbliżyły się do zarobków managerów.

WZRASTA ZAPOTRZEBOWANIE NA WĄSKIE SPECJALIZACJE

Dynamiczny rozwój tego rynku powoduje, że obecnie jednym z największych wyzwań jest znalezienie kandydatów, łączących umiejętności sprzedażowe z np. wykształceniem technicznym. Przyczyną takiej sytuacji jest m.in. wyrównanie poziomu płac w sprzedaży względem innych sektorów. Sprawia to, że pozyskanie odpowiednich kompetencji stało się trudniejsze. Ponadto, absolwenci szkół technicznych mają coraz większe możliwości rozwoju w ramach działów technicznych, co również wpływa na mniejszą dostępność talentów.

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
- Information Technology
- Manufacturing & Engineering
- Office & Business Support
- Procurement & Supply Chain
- Property & Construction
- Sales & Marketing
- Shared Services Centres
- Tax & Legal

PRZEGLĄD PŁAC 2017

SPRZEDAŻ B2B

STANOWISKO	Warszawa			Górny Śląsk			Bonus	Samochód służbowy lub ekwiwalent
	Min.	Maks.	Najczęściej oferowane	Min.	Maks.	Najczęściej oferowane		
Sales Engineer	6,000	12,000	10,000	8,000	12,000	10,000	20-40%	Tak
Key Account Manager	8,000	15,000	11,000	8,000	15,000	11,000	20-40%	Tak
Business Development Manager	14,000	20,000	17,000	14,000	18,000	16,000	20-40%	Tak
Regional Sales Manager	14,000	18,000	16,000	14,000	18,000	16,000	20-40%	Tak
Sales Manager	18,000	25,000	21,000	18,000	25,000	20,000	20-40%	Tak
Sales Director	22,000	28,000	25,000	22,000	28,000	25,000	20%	Tak
Commercial Director	28,000	35,000	31,000	28,000	35,000	30,000	20%	Tak
Marketing Specialist	6,000	10,000	7,000	6,000	10,000	8,000	10 - 16%	Nie
Product Manager	10,000	18,000	15,000	10,000	18,000	15,000	10-20 %	Tak
Dyrektor Marketingu	22,000	28,000	25,000	22,000	28,000	25,000	20%	Tak

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

