



PRZEGLĄD PŁAC 2017



HANDEL DETALICZNY

Zmiany nawyków zakupowych oraz duża konkurencyjność spowodowały w ostatnich latach dynamiczny rozwój sektora handlu detalicznego w Polsce. Pomimo dużej ilości graczy zabiegających o uwagę i portfele konsumentów w różnych kategoriach rynku, cały czas budzi on zainteresowanie nowych inwestorów i marek.

MODA, KOSMETYKI, DODATKI

Silna rywalizacja o konsumenta jest szczególnie widoczna w segmencie *fashion*, w którym wartym zauważenia jest wzrost sektora dóbr luksusowych. Poza tym, wiele firm stawia na co raz większą centralizację działów strategicznych, takich jak zakupy czy łańcuch dostaw. Ma im to pomóc w optymalizacji kosztów, lepszej kontroli nad budżetem oraz zwiększeniu efektywności podejmowanych działań. W branży modowej co raz większego znaczenia nabiera kanał sprzedaży e-commerce. Będzie to powodowało zmiany roli sklepów stacjonarnych, które w perspektywie czasu, w jeszcze większym stopniu traktowane będą przez klientów jako swego rodzaju *showroomy*, zaś finalna konwersja dokonywana będzie w kanale online. Pomimo jednak konsekwentnego wzrostu w tym segmencie, udział sprzedaży internetowej jest nadal stosunkowo niewielki. Wśród klientów nie brakuje bowiem zwolenników tradycyjnych kanałów zakupów. Z tego względu sieci starają się przyciągnąć ich do sklepów stacjonarnych, dbając o standardy najwyższej obsługi oraz pracując nad całościowym doświadczeniem klienta z marką (*customer experience*).

SIECI DIY & HOME

Sieci typu DIY & Home również notują wzrosty. Dzieje się tak z uwagi na dobrą sytuację na rynku mieszkaniowym, rosnące wydatki na utrzymanie gospodarstw domowych, a także wzrost liczby Polaków planujących przeprowadzenie remontu.

W związku z rosnącą ilością sklepów w tym sektorze zwiększa się zapotrzebowanie na pracowników operacyjnych – średniego i wyższego szczebla. Centrale operacyjne takich sieci podejmują często decyzje

o przenoszeniu pracowników pomiędzy różnymi lokalizacjami, w zależności od ich popularności wśród klientów w związku z czym elastyczność kandydatów na stanowiska dyrektorów sklepów. Co ważne, zwiększony popyt na kandydatów do tego obszaru, przekłada się na ich silniejszą pozycję w rozmowach z potencjalnym pracodawcą.

FMCG

Rynek sprzedaży detalicznej charakteryzuje się dużą konkurencyjnością również w segmencie spożywczym. Zmiany nawyków zakupowych oraz nowe regulacje prawne stawiają sieciom hiper- i supermarketów najwięcej wyzwań. Coraz więcej klientów kieruje się bowiem do dyskontów oraz sklepów kategorii *convenience*. To właśnie w tych obszarach mamy do czynienia z największym zapotrzebowaniem na pracowników, zarówno w obszarze operacyjnym jak i strategicznym – szczególnie w zakupach komercyjnych. Dostrzegalny jest również trend rozwoju konceptów gastronomicznych, takich jak kawiarnie oraz mini restauracje w sieciach typu *convenience*. Powoduje to znaczące zwiększenie popytu na kandydatów z doświadczeniem w tym obszarze.

Dynamika rozwoju oraz wrażliwość na zmiany w tym segmencie powodują zaostrzenie konkurencji pomiędzy pracodawcami o najlepszych fachowców z obszaru FMCG. Dla wielu firm pozyskanie ale także utrzymanie w swoich strukturach specjalistów w działach operacyjnych stanowi coraz większe wyzwanie. Stawia to przed firmami serię wyzwań związanych z pozyskiwaniem talentów, a także budową i wdrożeniem efektywnych programów retencyjnych.

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

Warszawa

STANOWISKO	MIN.	MAKS.	NAJCZĘŚCIEJ OFEROWANE	BONUS	SAMOCHÓD SŁUŻBOWY LUB EKWIWALENT
SPRZEDAWCA					
- duże miasta (Warszawa, Kraków, Łódź, Poznań itp.)	2,500	3,800	3,200	TAK	NIE
- mniejsze lokalizacje	2,000	3,000	2,200	TAK	NIE
STARSZY SPRZEDAWCA					
- duże miasta (Warszawa, Kraków, Łódź, Poznań itp.)	3,000	4,500	4,000	TAK	NIE
- mniejsze lokalizacje	3,000	3,500	3,200	TAK	NIE
ZASTĘPCA KIEROWNIKA SKLEPU					
- duże miasta (Warszawa, Kraków, Łódź, Poznań itp.)	3,600	5,500	4,000	TAK	NIE
- mniejsze lokalizacje	3,000	4,000	3,500	TAK	NIE
KIEROWNIK SKLEPU					
- duże miasta (małe średnie sklepy)	4,000	6,000	5,000	TAK	NIE
- mniejsze lokalizacje (małe i średnie sklepy)	3,800	5,500	4,500	TAK	NIE
- sklepy z sektora premium lub o większej powierzchni	6,000	10,000	8,000	TAK	NIE
- wielkopowierzchniowe sklepy (np. markety DIY)	10,000	20,000	13,000	TAK	TAK
KIEROWNIK OBSZARU SPRZEDAŻY (AREA RETAIL MANAGER)	8,000	12,000	10,000	TAK	TAK
KIEROWNIK REGIONALNY (DYREKTOR REGIONALNY)	12,000	18,000	15,000	TAK	TAK
DYREKTOR OPERACYJNY (RETAIL DIRECTOR)	18,000	23,000	20,000	15-30%	TAK
DYREKTOR SPRZEDAŻY	25,000	40,000	33,000	15-30%	TAK
KIEROWNIK DS. EKSPANSJI (EXPANSION MANAGER)	18,000	25,000	22,000	TAK	TAK
SPECJALISTA DS. MARKETINGU MARKETING SPECIALIST	5,000	8,000	7,000	TAK	NIE
KIEROWNIK MARKETINGU (MARKETING MANAGER)	18,000	25,000	20,000	15-30%	TAK
DYREKTOR MARKETINGU (MARKETING DIRECTOR)	25,000	40,000	30,000	15-30%	TAK
COUNTRY VISUAL MERCHANDISER	8,000	15,000	12,000	TAK	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

WROCŁAW

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

