

05.02.2018

Informacja prasowa portalu

wynagrodzenia.pl

Pytania i dodatkowe informacje:

tel. 509 509 536

media@sedlak.pl

WYNAGRODZENIA W PIONIE SPRZEDAŻY W 2017 R.

Niniejszy artykuł powstał na podstawie Raportu płacowego Sedlak & Sedlak 2017. W raporcie uwzględniono dane 253 795 pracowników z 540 zakładów, zatrudnionych na 495 stanowiskach. Więcej informacji o raporcie mogą Państwo znaleźć [TUTAJ](#).

W tegorocznym raporcie na szczeblu pracowników fizycznych wyszczególniono 89 różnych stanowisk pracy, na których zatrudnionych było 131 752 pracowników.

Wynagrodzenia podstawowe i całkowite

Analiza stawek płac na poszczególnych szczeblach zatrudnienia w pionie sprzedaży pokazuje, że na kolejnych etapach kariery wynagrodzenia znacznie rosną. Jako że część zmienna płacy zależna jest od osiągniętych wyników, dla potrzeb artykułu zwrócimy szczególną uwagę na płace podstawowe, czyli gwarantowane. Pracownik wsparcia (np. asystent działu sprzedaży, sprzedawca lub telemarketer) zarabia miesięcznie do 3 000 PLN. Stawki zasadnicze specjalistów oscylują między 3 500 PLN a 6 150 PLN. Handlowiec w randze koordynatora zespołu zarabia niemal 4 500 PLN. W przypadku stanowisk kierowniczych płace podstawowe wahają się od 8 100 PLN do 13 000 PLN (w zależności od wielkości podległego zespołu oraz złożoności procesów sprzedażowych). Natomiast pensje dyrektorskie to 17 000 PLN i więcej. Dyrektorzy zarządzający polityką sprzedaży w dużych i złożonych organizacjach otrzymują wynagrodzenia podstawowe w granicach 30 000 PLN miesięcznie.

Tabela 1. Wynagrodzenia na kolejnych poziomach stanowisk w pionie sprzedaży w 2017 r.

poziom stanowiska	mediana wynagrodzenia (brutto PLN)	
	płaca podstawowa	płaca całkowita
dyrektor pionu - poziom wyższy	29 900	34 433
dyrektor pionu - poziom niższy	17 433	20 124

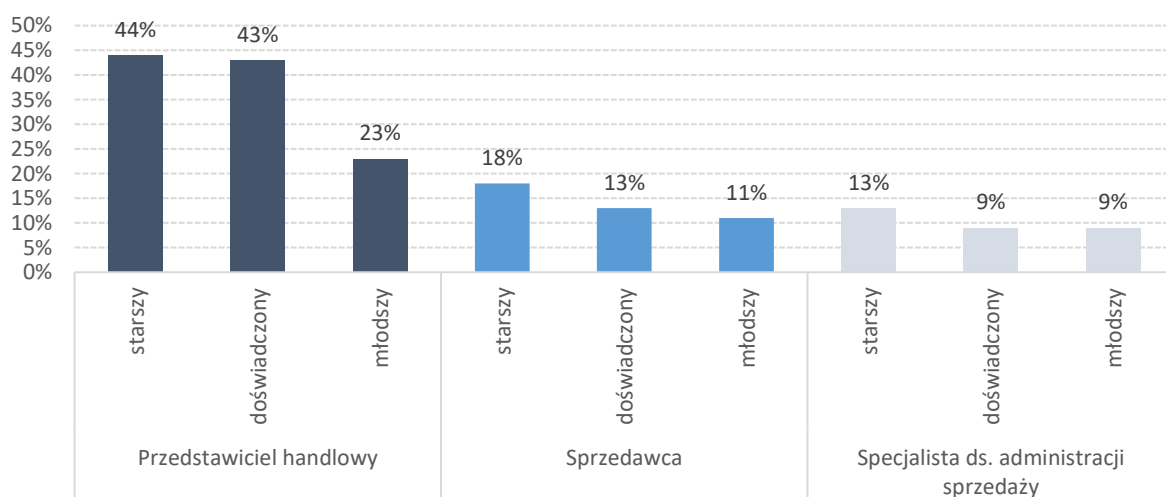
kierownik - poziom wyższy	13 000	16 000
kierownik - poziom niższy	8 188	10 203
koordynator zespołu	4 449	5 251
starszy specjalista	6 158	7 526
doświadczony specjalista	4 345	5 236
młodszy specjalista	3 500	4 019
starszy pracownik wsparcia	3 000	3 736
doświadczony pracownik wsparcia	2 800	3 306
młodszy pracownik wsparcia	2 775	3 154

Źródło: Raport płacowy Sedlak & Sedlak 2017

Wynagrodzenie zmienne

W przypadku pracowników pionu sprzedaży wynagrodzenie zmienne jest szczególnie istotne i zazwyczaj stanowi większy udział w płacy, niż w innych działach. Wszystko zależy od wpływu pracownika na przebieg i wielkość sprzedaży, a także od polityki motywowania stosowanej przez pracodawcę. Na wykresie 1. zaprezentowano wartości płacy zmiennej jako procent wynagrodzenia zasadniczego dla wybranych stanowisk handlowych.

Wykres 1. Wynagrodzenia zmienne na wybranych stanowiskach w pionie sprzedaży w 2017 r.



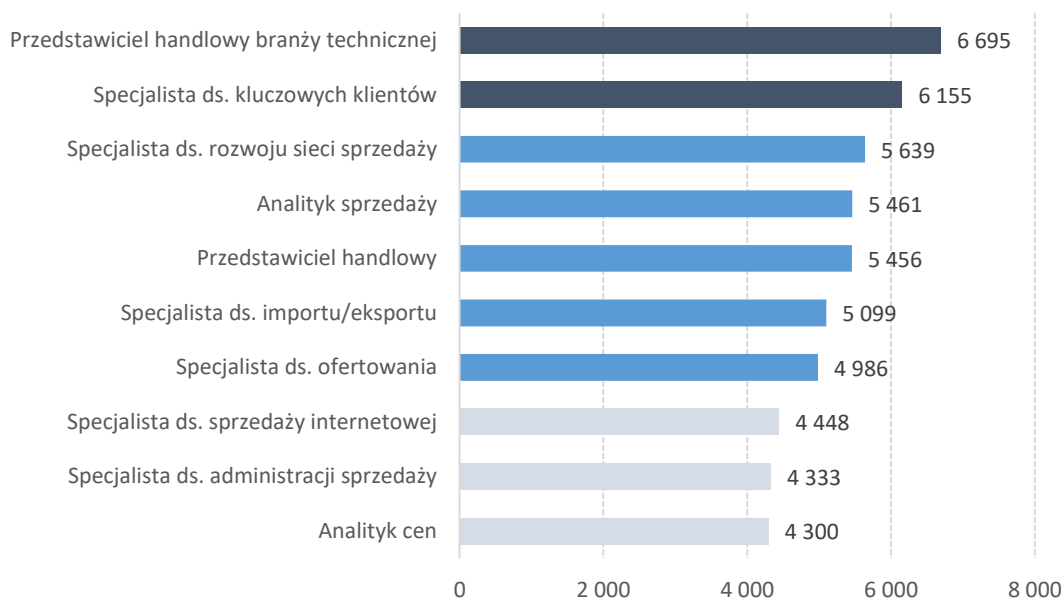
Źródło: Raport płacowy Sedlak & Sedlak 2017

Wynagrodzenie zmienne przedstawiciela handlowego wynosi od 23% do 44% płacy zasadniczej (mediana). To stanowisko o najwyższym udziale premii w wypłacanej pensji. Sprzedawcy otrzymują część zmienną wahającą się od 11% do 18% podstawy. Najniższy udział premii występuje wśród specjalistów administrujących sprzedażą i wynosi około 10% wynagrodzenia zasadniczego.

Wynagrodzenia specjalistów odpowiedzialnych za różne procesy sprzedaży

Oczywiście na wysokość wynagrodzeń handlowców wpływa szereg czynników. Podobnie jak w innych obszarach organizacji, tak i w pionie sprzedaży wynagrodzenia różnią się w zależności od rodzaju firmy oraz od specjalizacji. Przyjrzyjmy się temu na przykładzie płac całkowitych doświadczonych specjalistów (osoby z min. rocznym stażem, posiadające wiedzę teoretyczną i praktyczną, wykonujące w miarę powtarzalne zadania w oparciu o ogólne schematy postępowania, wymagające umiarkowanego nadzoru przełożonego).

Wykres 2. Wynagrodzenia całkowite doświadczonych specjalistów w pionie sprzedaży w 2017 r.



Źródło: Raport płacowy Sedlak & Sedlak 2017

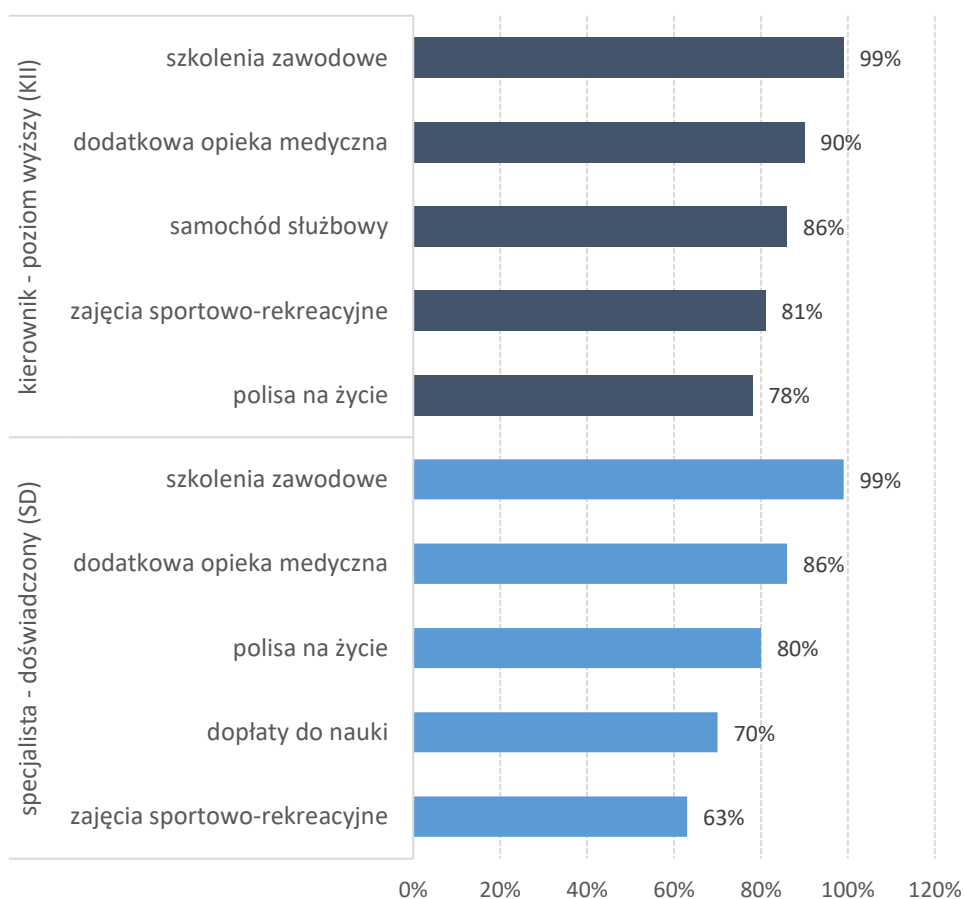
Najwyższe stawki wypłacane są przedstawicielom handlowym branży technicznej/inżynierom sprzedaży (6 695 PLN) oraz specjalistom ds. kluczowych

klientów (6 155 PLN). Na drugim biegunie, pod względem wysokości wynagrodzeń, znajdują się natomiast specjaliści ds. sprzedaży internetowej (4 448 PLN), administracji sprzedaży (4 333 PLN) oraz analitycy cen (4 300 PLN). W środku rankingu plasują się natomiast specjaliści ds. importu/eksportu oraz przedstawiciele handlowi. Ich wynagrodzenia oscylują pomiędzy 5 000 a 5 500 PLN brutto.

Świadczenia dodatkowe handlowców

W Raporcie płacowym Sedlak & Sedlak 2017 zaprezentowano analizy dla 16 różnych benefitów. Na wykresie 3. przedstawiono po 5 najpopularniejszych świadczeń oferowanych kierownikom i specjalistom w pionie sprzedaży.

**Wykres 3. 5 najpopularniejszych benefitów
oferowanych kierownikom i specjalistom w pionie sprzedaży w 2017 r.**



Źródło: Raport płacowy Sedlak & Sedlak 2017

Bez względu na szczebel zatrudnienia, pracodawcy najczęściej zapewniają handlowcom szkolenia zawodowe (99%) oraz dodatkową opiekę medyczną (około 90%). W przypadku kierowników ponad 80% firm oferuje zajęcia sportowo-rekreacyjne i samochody służbowe. Na stanowiskach specjalistycznych dużą popularnością cieszą się polisy na życie (80%) oraz dopłaty do nauki (70%).

O raporcie

W raporcie uwzględniono dane pochodzące z 540 firm o 495 stanowiskach, na których zatrudnionych było 253 795 pracowników. Badanie zostało przeprowadzone w okresie czerwiec – październik 2017.

Analizy wynagrodzeń w raporcie obejmują przekroje takie jak pochodzenie kapitału firmy, wielkość rocznych przychodów, wielkość zatrudnienia, rodzaj działalności, branża oraz województwo. Do prezentacji danych wykorzystano następujące miary statystyczne: mediana, średnia, kwartyle, decyle.

wynagrodzenia.pl

Sedlak & Sedlak wyraża zgodę na publikację niniejszego opracowania pod warunkiem powołania się na źródło: wynagrodzenia.pl oraz zamieszczenie pod artykułem aktywnego linku do strony Ogólnopolskiego Badania Wynagrodzeń (<http://wynagrodzenia.pl/t/ogolnopolskie-badanie-wynagrodzen-np>) czcionką nie mniejszą niż czcionka użyta w publikacji.