



Commercial & Marketing

Estudos de
Remuneração
2012

Estudos de Remuneração Commercial & Marketing 2012

2

Nota preliminar

pág. 3

Funções Comerciais

Supervisor de Merchandising /
Merchandiser

pág. 5

Comercial

pág. 6

Account Manager / Delegado
Comercial

pág. 7

Key Account Manager

pág. 8

Chefe de Vendas

pág. 9

Técnico Comercial

pág. 10

Funções de Marketing

Assistente de Marketing

pág. 12

Gestor de Produto

pág. 13

Técnico de Comunicação

pág. 14

Trade Marketing Manager

pág. 15

Responsável de Marketing /
Director de Marketing

pág. 16

Responsável de Comunicação /
Director de Comunicação

pág. 17

Os nossos escritórios

pág. 18

Divisão de Commercial & Marketing

A Page Personnel Commercial & Marketing colabora com importantes empresas de reconhecido prestígio e em diversos sectores de actividade, com consultores especializados por sector e área funcional. Na área comercial recrutamos: Técnico Comercial, Business Developer/Sales Representative, Account Manager, Chefe Regional de Vendas, Inside Sales e Pré-Venda, Delegado de Informação Médica, entre outros. Na área de Marketing as principais posições que desenvolvemos são: Técnico de Marketing, Service Brand Manager, Product Manager, Trade Marketing Manager, Técnico de Comunicação, Publicidade e Média, entre outras.

Sobre a Page Personnel

A Page Personnel é uma empresa do grupo Michael Page, especializada no recrutamento para posições intermédias e funções técnicas de suporte, para projectos de carácter permanente e temporário.

Sobre a pesquisa

Este estudo foi elaborado a partir dos dados obtidos pelos nossos consultores, considerando informações de mercado, de candidatos e de clientes em todo o território Nacional.

É importante ressaltar que, para além dos salários, as empresas podem incluir um pacote de benefícios (tais como seguros de vida e seguros de saúde) que representa uma diferença significativa no pacote anual oferecido.



Comercial

4

Funções Comerciais

Supervisor de Merchandising /
Merchandiser

pág. 5

Comercial

pág. 6

Account Manager /
Delegado Comercial

pág. 7

Key Account Manager

pág. 8

Chefe de Vendas

pág. 9

Técnico Comercial

pág. 10

Supervisor de Merchandising / Merchandiser

O Supervisor de Merchandising/Merchandiser é responsável pela implementação de acções promocionais no ponto de venda, reportando ao Chefe de Vendas ou ao Responsável de Trade Marketing.

Responsabilidades

- Gestão e visita ao ponto de venda dos clientes pertencentes à rota a que está alocado;
- Planeamento e implementação de promoções e campanhas no ponto de venda;
- Supervisão da equipa de repositores e promotores de *merchandising*;
- Negociação de espaço em PDV;
- Acompanhamento do *sell out* nas lojas;
- Análise da rentabilidade das campanhas;
- Elaboração de *reports* semanais da actividade de cada ponto de venda.

Competências Comportamentais

- Bom relacionamento interpessoal;
- Perfil *Hands-on*;
- Boa capacidade de liderança;
- Capacidade de planeamento e autonomia.

Remuneração (em milhares de €)

Experiência

Fixo

Variável

0 a 3 anos

14.000€ a 16.800€

2.500€

3 a 6 anos

19.600€ a 22.400€

4.000€

Comercial

O Comercial é responsável pela venda directa do produto ou serviço, reportando directamente ao Chefe de Vendas ou Responsável Comercial.

Responsabilidades

- Prospeção de novos clientes na zona sob sua responsabilidade;
- Visitas comerciais à carteira de clientes já existentes, com vista à captação de novas necessidades e oportunidades de negócio;
- Fidelização de clientes da carteira;
- Apresentação de propostas comerciais e negociação de condições;
- Alcance e superação dos objectivos de vendas.

Competências Comportamentais

- Bom relacionamento interpessoal;
- Perfil *Hands-on*;
- Trabalho em equipa;
- Boa capacidade de planeamento e comunicação;
- Dinâmico, autónomo e responsável.

Remuneração (em milhares de €)

Experiência

Fixo

Variável

0 a 3 anos

14.000€ a 16.800€

6.000€

3 a 6 anos

18.000€ a 22.400€

10.000€

Account Manager / Delegado Comercial

O Account Manager/Delegado Comercial é responsável pela gestão de contas em determinada zona geográfica e/ou clientes com volume de negócio impactante. Reporta ao Responsável Comercial/Key Account Manager ou National Account Manager.

Responsabilidades

- Prospecção de mercado na zona sob sua responsabilidade, com enfoque geralmente a nível sectorial;
- Visitas comerciais com vista à captação de novas necessidades;
- Elaboração e negociação de propostas comerciais adequadas à conta em questão;
- Fidelização das contas sob sua responsabilidade;
- *Reports* semanais da actividade comercial em cada conta.

Competências Comportamentais

- Bom relacionamento interpessoal;
- Perfil *Hands-on*;
- Trabalho em equipa;
- Boa capacidade de planeamento;
- Experiência comercial anterior;
- Autónomo, responsável e organizado.

Remuneração (em milhares de €)

Experiência

Fixo

Variável

0 a 3 anos

16.000€ a 19.600€

6.000€

3 a 6 anos

21.000€ a 25.200€

12.000€

Key Account Manager

O Key Account Manager é responsável por grandes contas/contas globais, reportando ao Director Comercial ou ao National Account Manager.

Responsabilidades

- Gestão global das grandes contas sob sua responsabilidade;
- Implementar e gerir condições globais de negócio;
- Negociar com as centrais de decisão contratos anuais;
- Reportar toda a actividade e *performance* comercial das suas contas;
- Gerir equipa de accounts/vendedores/promotores no terreno;
- Cumprir objectivos de alcance das contas que gere.

Competências Comportamentais

- Bom relacionamento interpessoal;
- Perfil *Hands-on*;
- Trabalho em equipa;
- Boa capacidade de planeamento;
- Gestão de equipa e liderança;
- Planeamento, autonomia, responsabilidade e visão de negócio.

Remuneração (em milhares de €)

Experiência

Fixo

Variável

0 a 3 anos

21.000€ a 25.200€

8.000€

3 a 6 anos

28.000€ a 32.000€

14.400€

Chefe de Vendas

O Chefe de Vendas é responsável pela supervisão, gestão e formação da equipa de vendas. Reporta ao Director Comercial.

Responsabilidades

- Supervisão da equipa de vendas;
- Estabelecer as previsões de vendas e definir objectivos;
- Assegurar o cumprimento de metas e objectivos da equipa;
- Acompanhar a actividade no terreno e gerir grandes contas;
- Reportar a actividade da equipa e avaliar o desempenho dos vendedores.

Competências Comportamentais

- Bom relacionamento interpessoal;
- Perfil de liderança;
- Visão estratégica;
- Perfil *Hands-on*;
- Trabalho em equipa;
- Boa capacidade de planeamento.

Remuneração (em milhares de €)

Experiência

Fixo

Variável

0 a 3 anos

22.400€ a 26.600€

12.000€

3 a 6 anos

30.000€ a 35.000€

16.000€

Técnico Comercial

O Técnico Comercial é responsável pela actividade comercial junto de clientes especializados em determinada área técnica, geralmente na Indústria. Reporta ao Chefe de Vendas e/ou ao Director Comercial.

Responsabilidades

- Prospeção de mercado pertencente ao sector técnico sob sua responsabilidade;
- Acompanhamento e gestão de clientes já existentes, com o objectivo de apresentar soluções adequadas à actividade técnica;
- Negociar propostas e apresentar soluções adequadas ao negócio;
- Relacionamento pós-venda;
- Reportar a actividade comercial.

Competências Comportamentais

- Experiência comercial anterior em venda técnica;
- Bom relacionamento interpessoal;
- Visão Estratégica;
- Boa capacidade de planeamento.

Remuneração (em milhares de €)

Experiência

Fixo

Variável

0 a 3 anos

14.000€ a 18.000€

6.000€

3 a 6 anos

21.000€ a 25.000€

12.000€

Funções de Marketing

Assistente de Marketing

pág. 12

Gestor de Produto

pág. 13

Técnico de Comunicação

pág. 14

Trade Marketing Manager

pág. 15

Responsável de Marketing /
Director de Marketing

pág. 16

Responsável de Comunicação /
Director

pág. 17

Assistente de Marketing

O Assistente de Marketing é responsável por apoiar e gerir a actividade operacional e de apoio à Gestão de Produto, reportando ao Gestor de Produto ou Responsável de Marketing.

Responsabilidades

- Apoiar a execução do plano de Marketing definido pela área;
- Analisar e apoiar a interpretação e gestão de estudos de mercado;
- Contactar fornecedores externos e gerir informação entre departamentos.

Competências Comportamentais

- Criatividade;
- Bom relacionamento interpessoal;
- Trabalho de equipa.

Remuneração (em milhares de €)

Experiência

Fixo

0 a 3 anos

11.000€ a 17.000€

3 a 6 anos

18.000€ a 23.000€

Gestor de Produto

O Gestor de Produto é responsável pelo planeamento, execução e cumprimento do plano de Marketing do produto ou serviço. Reporta ao Director/Responsável de Marketing.

Responsabilidades

- Criar, implementar e gerir o plano de Marketing do produto ou serviço sob sua responsabilidade;
- Define, em conjunto com o Director/Responsável de Marketing a estratégia a seguir para com o produto ou serviço;
- Medir e analisar o retorno do investimento no produto ou serviço;
- Cumprir os objectivos definidos e conhecer comportamento do mercado da sua especialidade.

Competências Comportamentais

- Boa visão estratégica;
- Criatividade;
- Bom relacionamento interpessoal.

Remuneração (em milhares de €)

Experiência

Fixo

0 a 3 anos

18.200€ a 21.000€

3 a 6 anos

22.400€ a 30.000€

Técnico de Comunicação

O Técnico de Comunicação é responsável pela implementação da estratégia de comunicação institucional ou de serviço, reportando ao Director/Responsável de Comunicação.

Responsabilidades

- Definir e implementar, em conjunto com o Responsável de Comunicação, a estratégia de comunicação externa e/ou interna da Empresa;
- Apoiar na selecção de parceiros externos, como as agências de comunicação e de RP;
- Manter o contacto com os meios de comunicação;
- Realização e gestão da informação passada para o exterior através dos diferentes meios: *web*, imprensa, artigos;
- Organização de eventos da empresa.

Competências Comportamentais

- Boa visão estratégica;
- Criatividade;
- Bom relacionamento interpessoal;
- Excelente capacidade de comunicação.

Remuneração (em milhares de €)

Experiência

Fixo

0 a 3 anos

15.400€ a 19.600€

3 a 6 anos

21.000€ a 25.200€

Trade Marketing Manager

O Trade Marketing Manager é responsável pela estratégia de implementação de campanhas e visibilidade do produto/serviço no ponto de venda. Reporta ao Director de Marketing ou de Vendas.

Responsabilidades

- Definir, gerir e implementar a estratégia de *trade marketing* da empresa, de acordo com o produto ou serviço e canais de venda;
- Estabelecer e coordenar o plano de promoções de cada produto ou serviço;
- Supervisionar equipas de *merchandising* e promoção no terreno;
- Visitar o ponto de venda com a maior regularidade possível e reportar a actividade e resultados;
- Negociar espaço e campanhas em conjunto com os KAMs e Accounts responsáveis pelas contas, ou directamente com o cliente;
- Definir e gerir o material POS a implementar;
- Reportar regularmente a análise de campanhas e promoções;
- Coordenar e gerir a relação diária entre marketing e vendas.

Competências Comportamentais

- Boa visão estratégica;
- Perfil de liderança;
- Boa capacidade analítica;
- Boa capacidade de planeamento.

Remuneração (em milhares de €)

Experiência

Fixo

0 a 3 anos

18.000€ a 21.000€

3 a 6 anos

22.400€ a 28.000€

Responsável de Marketing / Director de Marketing

O Responsável de Marketing/Director de Marketing tem a seu cargo a definição e aprovação final do plano de Marketing do produto ou serviço. Reporta ao Director Geral ou ao Director Comercial.

Responsabilidades

- Criar, definir e aprovar plano de Marketing final dos produtos ou serviços da Empresa;
- Definir, em conjunto com a Direcção Comercial, a estratégia de Marketing do portefólio de produtos ou serviços;
- Gerir a equipa do departamento de Marketing;
- Estabelecer sinergias com os restantes departamentos;
- Assegurar o cumprimento de resultados e objectivos;
- Analisar e consolidar a informação de gestão do departamento.

Competências Comportamentais

- Boa visão estratégica;
- Perfil de liderança;
- Boa capacidade analítica;
- Boa capacidade de planeamento.

Remuneração (em milhares de €)

Experiência

Fixo

0 a 3 anos

21.000€ a 23.800€

3 a 6 anos

26.600€ a 33.000€

Responsável de Comunicação / Director de Comunicação

O Responsável de Comunicação/Director de Comunicação é responsável pela definição e aprovação final do plano de comunicação interna e externa da Empresa. Reporta ao Director Geral ou ao Director de Marketing.

Responsabilidades

- Criar, definir e aprovar o plano final de comunicação institucional da Empresa;
- Gerir a equipa do departamento de comunicação;
- Estabelecer sinergias com os restantes departamentos;
- Assegurar o cumprimento de *standards* de imagem e comunicação da marca;
- Analisar e consolidar a informação de gestão do departamento.

Competências Comportamentais

- Boa visão estratégica;
- Perfil de liderança;
- Boa capacidade analítica;
- Boa capacidade de planeamento.

Remuneração (em milhares de €)

Experiência

Fixo

0 a 3 anos

19.600€ a 22.400€

3 a 6 anos

23.800€ a 28.000€



Page Personnel

www.pagepersonnel.pt

Contacte-nos:

Lisboa
Avenida da Liberdade, nº 180-A, 3º andar
1250-146 Lisboa
Tel. : (+351) 210 419 100
Lisboa@pagepersonnel.pt

Porto
The Brasília Building, Praça Mouzinho de Albuquerque
Centro Empresarial Regus, 5º andar
4100-339 Porto
Tel. : (+351) 222 431 886
Porto@pagepersonnel.pt

Page
Personnel