



PRZEGLĄD PŁAC 2014



Sprzedaż i Marketing

działaj potwornie skutecznie
monsterpolska.pl

sprawdzone
rozwiązania
rekrutacyjne



Zadzwoń teraz i dowiedz się więcej! 022 323 89 00
www.monsterpolska.pl

Spis treści

Wstęp.....	4
Metodyka	5
O Page Personnel	6
Marketing B2B	
Specjalista ds. Marketingu Internetowego	8
Specjalista ds. Marketingu.....	9
Starszy Specjalista ds. Marketingu	10
Kierownik Produktu	11
Sprzedaż B2B	
Specjalista ds. Sprzedaży B2B.....	13
Kierownik ds. Kluczowych Klientów (Business Development Manager)	14
Kierownik ds. Kluczowych Klientów (Corporate Account Manager)	15
Retail (odzież, biżuteria, dodatki)	
Sprzedawca	17
Zastępca Kierownika Sklepu	18
Kierownik Sklepu.....	19
Dyrektor Sklepu	20
Regionalny Kierownik Sprzedaży.....	21
Kierownik ds. Ekspansji.....	22
Regionalny Dekorator	23
Kierownik Marki.....	24
Kierownik Sklepu Internetowego	25
Marketing FMCG Trade Marketing Category Management	
Asystent Kierownika Marki	27
Młodszy Kierownik Marki.....	28
Kierownik Marki.....	29
Specjalista ds. Marketingu Handlowego	30
Młodszy Kierownik ds. Marketingu Handlowego	31
Kierownik ds. Marketingu Handlowego	32
Specjalista ds. Rozwoju Kategorii.....	33
Młodszy Kierownik Kategorii.....	34
Kierownik Kategorii.....	35
Sprzedaż FMCG	
Przedstawiciel Handlowy.....	37
Przedstawiciel ds. Kluczowych Klientów	38
Regionalny Kierownik Sprzedaży - Kanał Tradycyjny	39
Regionalny Kierownik Sprzedaży - Kanał Nowoczesny	40
Kierownik ds. Kluczowych Klientów.....	41

Wstęp



Szanowni Państwo,

Z wielką przyjemnością oddaję w Państwa ręce kolejne wydanie Przeglądu Płac w obszarach sprzedaży oraz marketingu przygotowanego przez Page Personnel. Znajdą w nim Państwo informacje o aktualnych poziomach wynagrodzeń, zakresach odpowiedzialności oraz wymaganiach na najpopularniejsze stanowiska specjalistyczne w sektorach B2B, FMCG oraz Retail.

Rosnąca gospodarka oferuje specjalistom coraz więcej możliwości zmian w życiu zawodowym, a najlepsi eksperci, posiadający cenione na rynku kompetencje nie mają problemów ze zmianą pracy, zwłaszcza w dużych aglomeracjach.

Najlepsza kadra jest kluczowym elementem niezbędnym do sukcesu każdego przedsiębiorstwa. Mam nadzieję, że niniejsze opracowanie będzie dla Państwa pomocne w zatrudnianiu oraz budowaniu programów retencyjnych pozwalających zatrzymać najlepszych pracowników.

Życzę interesującej lektury,

Łukasz Dłuski
Manager

Page Personnel Sales & Marketing

Metodyka

Przeгляд Płac Page Personnel powstał na podstawie codziennej pracy naszych konsultantów w 2013 roku. Dane zawarte w tym opracowaniu pochodzą z analizy informacji pochodzących z dwóch różnych źródeł:

- bazy danych Page Personnel (pod uwagę brane były deklarowane poziomy wynagrodzeń kandydatów z obszarów sprzedaży i marketingu)
- informacji zgromadzonych przy okazji akceptowania ofert pracy przez kandydatów rekrutowanych przez Page Personnel w okresie od stycznia do grudnia 2013 roku.

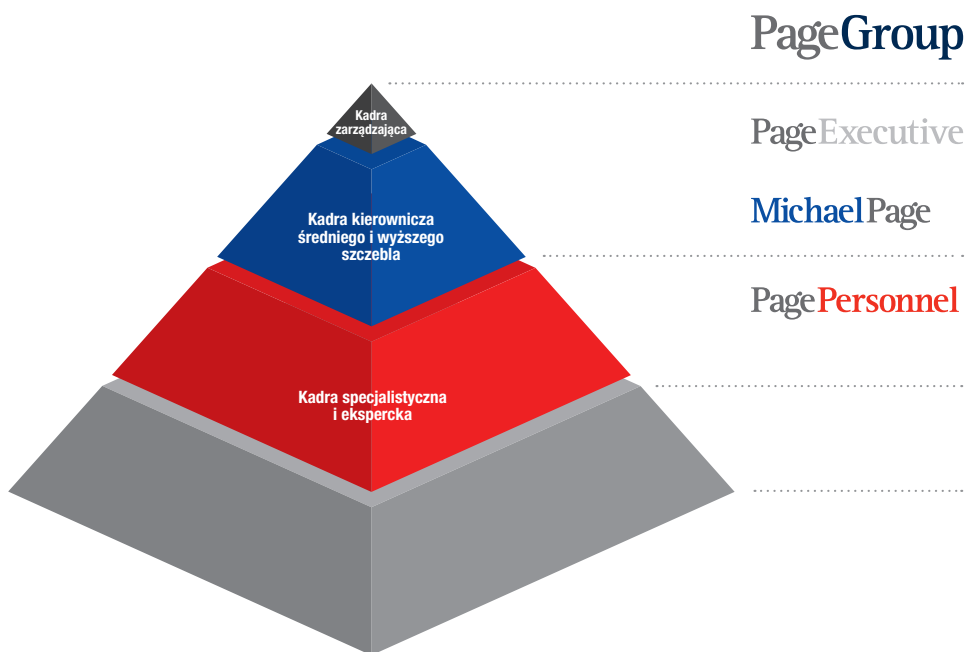
Naszymi klientami są firmy ze wszystkich sektorów gospodarki, w szczególności: FMCG, produkcji, opakowań, handlu, nieruchomości, sektora farmaceutycznego, energetycznego, IT oraz telekomunikacji, mediów, a także transportu i logistyki. Dla każdego stanowiska przedstawiony został minimalny, maksymalny oraz najczęściej oferowany poziom wynagrodzenia podstawowego (w polskich złotych brutto w ujęciu miesięcznym). Wszystkie informacje dotyczą osób zatrudnionych przez oddziały międzynarodowych firm na terenie Aglomeracji warszawskiej, które władają językiem angielskim w stopniu przynajmniej średniozaawansowanym. Chcemy podkreślić, że w trakcie analizy minimalnych i maksymalnych poziomów wynagrodzeń należy wziąć pod uwagę czynniki dodatkowe, takie jak:

- Aktualne warunki rynkowe
- Wielkość firmy oraz fazę jej rozwoju
- Pełnioną funkcję
- Zaangażowanie w projekty specjalne

O Page Personnel

Page Personnel jest jedną z wiodących agencji doradztwa personalnego, prowadzącą projekty rekrutacyjne od poziomu asystentów do poziomu starszych specjalistów i ekspertów.

Page Personnel jest częścią PageGroup - międzynarodowego lidera w dziedzinie rekrutacji specjalistycznej, posiadającego 153 biura w 35 krajach na całym świecie. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu zdobywanemu na rynku od 1994 r. marka Page Personnel jest rozpoznawana i ceniona w większości krajów Europy Zachodniej, w Azji, rejonie Pacyfiku oraz Ameryce Północnej i Południowej



Od 2010 roku Page Personnel działa również w Polsce. Dynamiczny rozwój firmy sprawił, że już teraz jesteśmy jedną z wiodących firm doradztwa personalnego prowadzącą projekty rekrutacyjne w następujących obszarach:

- Administration & Office Support
- Customer Service & Logistics
- Finance & Accounting
- Procurement & Supply Chain
- Sales & Marketing
- Sales Administration
- Shared Services (SSC/BPO)



Marketing B2B

Specjalista ds. Marketingu Internetowego

Zakres obowiązków:

- Zarządzanie treściami na stronach internetowych
- Prowadzenie i optymalizacja kampanii reklamowych
- Samodzielne pozycjonowanie oraz optymalizacja stron internetowych
- Przygotowanie i prowadzenie newsletterów oraz kampanii mailingowych
- Monitorowanie działań konkurencji
- Zarządzanie komunikacją w mediach społecznościowych
- Współpraca z zewnętrznymi agencjami

Raportowanie:

- Kierownik ds. Marketingu Internetowego

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. roczne doświadczenie w zarządzaniu stronami internetowymi
- Udokumentowane sukcesy w prowadzeniu kampanii on-line
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego
- Praktyczna znajomość narzędzi Google (AdWords, Analytics) oraz umiejętność efektywnego prowadzenia kampanii SEM
- Doskonała znajomość narzędzi marketingowych w kanałach social media
- Biegła znajomość pakietu Microsoft Office oraz środowiska Windows

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	6 000
Najczęściej oferowane	7 000
Maksimum	8 500

Specjalista ds. Marketingu

Zakres obowiązków:

- Odpowiedzialność za przygotowywanie materiałów informacyjnych i reklamowych firmy
- Pomoc przy planowaniu działań marketingowych krótko- i długookresowych
- Współpraca z agencjami reklamowymi oraz zewnętrznymi dostawcami
- Samodzielne prowadzenie projektów marketingowych
- Organizacja konferencji, seminariów i szkoleń
- Monitorowanie i analiza prowadzonych akcji marketingowych
- Monitoring rynku i konkurencji
- Analiza wyników badań rynkowych
- Odpowiedzialność i kontrola budżetu marketingowego

Raportowanie:

- Kierownik Marketingu

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 2 lata doświadczenia w pracy w dziale marketingu
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego
- Znajomość narzędzi marketingu internetowego
- Umiejętność pracy w zespole oraz zdolności organizacyjne
- Bardzo dobra znajomość obsługi programów pakietu Microsoft Office

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	5 000
Najczęściej oferowane	6 000
Maksimum	7 000

Starszy Specjalista ds. Marketingu

Zakres obowiązków:

- Zarządzanie budżetem marketingowym (monitoring, przygotowanie prognoz porównywanie ofert na produkty i usługi)
- Przygotowywanie i koordynowanie konferencji, seminariów i szkoleń dla klientów firmy
- Tworzenie i wdrażanie strategii marketingowej
- Współpraca z zewnętrznymi agencjami przy prowadzeniu kampanii internetowych
- Tworzenie media planów dla poszczególnych obszarów działalności firmy
- Analiza skuteczności działań marketingowych
- Zbieranie i porównywanie informacji na temat rynku i produktów
- Analiza wyników badań rynkowych

Raportowanie:

- Kierownik Marketingu
- Dyrektor Marketingu

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 3 lata doświadczenia w pracy w dziale marketingu
- Doświadczenie we współpracy z zewnętrznymi dostawcami usług
- Biegła znajomość języka angielskiego
- Umiejętność planowania i ustalania priorytetów oraz pracy pod presją czasu
- Umiejętność pracy w zespole oraz wysokie zdolności organizacyjne

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	6 000
Najczęściej oferowane	7 500
Maksimum	9 000

Kierownik Produktu

Zakres obowiązków:

- Pełna odpowiedzialność za zarządzanie kluczową grupą produktową firmy
- Przygotowanie miksów marketingowych i strategii marketingowej dla podległych produktów
- Analizowanie rynku pod kątem potencjału sprzedażowego
- Przygotowywanie materiałów informacyjnych i reklamowych firmy
- Koordynowanie procesu wprowadzania nowych produktów na rynek
- Monitorowanie rynku i konkurencji
- Pełna odpowiedzialność za P&L oraz wynik finansowy podległych produktów

Raportowanie:

- Kierownik Marketingu

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 3 lata doświadczenia w marketingu produktowym
- Biegła znajomość języka angielskiego
- Dojrzałość biznesowa, umiejętność planowania i ustalania priorytetów
- Umiejętność pracy pod presją czasu
- Umiejętność obsługi komputera w środowisku Windows

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	10 000
Najczęściej oferowane	12 000
Maksimum	14 000



Sprzedaż B2B

Specjalista ds. Sprzedaży B2B

Zakres obowiązków:

- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów
- Realizowanie założonych celów sprzedażowych
- Budowanie bazy potencjalnych klientów biznesowych
- Utrzymywanie pozytywnych relacji z klientami
- Przygotowywanie ofert handlowych
- Bieżące raportowanie przebiegu i wyników pracy

Raportowanie:

- Kierownik Sprzedaży

Profil kandydata:

- Mile widziane wykształcenie wyższe
- Min. 2 lata doświadczenia w aktywnym pozyskiwaniu klientów w sektorze B2B
- Komunikatywność i umiejętność budowania relacji
- Dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	4 500
Najczęściej oferowane	6 500
Maksimum	8 000

Kierownik ds. Kluczowych Klientów (Business Development Manager)

Zakres obowiązków:

- Aktywne pozyskiwanie klientów o największym potencjale z sektora B2B
- Wielopłaszczyznowe zarządzanie relacjami z kluczowymi klientami firmy
- Aktywne wykorzystywanie narzędzi sprzedażowych up-selling & cross-selling
- Samodzielne prowadzenie spotkań biznesowych
- Kompleksowe doradztwo w zakresie oferowanych usług/rozwiązań
- Monitorowanie działań konkurencji oraz wdrażanie nowych strategii rozwoju
- Analiza rynku pod kątem potencjału rozwoju sprzedaży

Raportowanie:

- Kierownik Sprzedaży

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe, ekonomiczne lub pokrewne
- Min. 3-letnie, udokumentowane doświadczenie w sprzedaży usług/rozwiązań klientom z sektora B2B
- Biegła znajomość języka angielskiego
- Umiejętność pracy indywidualnej i zespołowej oraz determinacja do osiągnięcia wyznaczonych celów
- Doskonała umiejętność planowania i organizacji pracy
- Duża samodzielność i łatwość w podejmowaniu decyzji
- Prawo jazdy kat. B

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	9 000
Najczęściej oferowane	10 000
Maksimum	12 000

Kierownik ds. Kluczowych Klientów (Corporate Account Manager)

Zakres obowiązków:

- Budowanie i utrzymywanie długofalowych relacji z partnerami biznesowymi
- Wielopłaszczyznowe zarządzanie portfelem kluczowych klientów firmy oraz sprzedaż dodatkowych usług/rozwiązań
- Analiza potrzeb klientów w obszarze świadczonych usług/rozwiązań w celu przygotowania indywidualnych ofert handlowych
- Samodzielne prowadzenie spotkań biznesowych z wybranymi klientami firmy
- Kompleksowe doradztwo w zakresie oferowanych usług/rozwiązań
- Monitorowanie działań konkurencji oraz wdrażanie nowych strategii rozwoju
- Analiza rynku pod kątem potencjału rozwoju sprzedaży

Raportowanie:

- Kierownik Sprzedaży

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 3-letnie, udokumentowane doświadczenie w sprzedaży B2B
- Doświadczenie w skutecznym rozwoju sprzedaży rozwiązań dla kluczowych klientów z sektora B2B (up selling)
- Biegła znajomość języka angielskiego
- Praktyczna umiejętność prowadzenia długich cykli negocjacji ze strategicznymi klientami firmy
- Doskonała umiejętność planowania i organizacji pracy
- Duża samodzielność i łatwość w podejmowaniu decyzji
- Prawo jazdy kat. B

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	9 000
Najczęściej oferowane	10 000
Maksimum	12 000



Retail (odzież, biżuteria, dodatki)

Sprzedawca

Zakres obowiązków:

- Profesjonalna obsługa klienta
- Zwiększenie sprzedaży poprzez dbanie o satysfakcję klientów
- Przygotowanie towaru do sprzedaży
- Dbanie o ekspozycję towaru oraz zgodny ze standardami wizerunek salonu i firmy

Raportowanie:

- Zastępca Kierownika Sklepu
- Kierownik Sklepu

Profil kandydata:

- Doświadczenie w sprzedaży i bezpośredniej obsłudze klienta
- Zainteresowanie modą, śledzenie trendów
- Umiejętność pracy w zespole
- Wysoka kultura osobista
- Zdolności organizacyjne
- Odpowiedzialność i zaangażowanie

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	2 000
Najczęściej oferowane	3 000
Maksimum	4 000

Zastępca Kierownika Sklepu

Zakres obowiązków:

- Wsparcie Kierownika w zarządzaniu podległym zespołem
- Odpowiedzialność za funkcjonowanie i obroty sklepu
- Kontrola wskaźników handlowych, dbanie o ich optymalizację poprzez motywowanie personelu
- Budowanie i utrzymywanie trwałych relacji z klientem
- Organizacja ekspozycji towarów i dbanie o ich wizualną prezentację
- Zapewnienie prawidłowego obiegu dokumentów

Raportowanie:

- Kierownik Sklepu

Profil kandydata:

- Minimum 2 lata doświadczenia zawodowego na kierowniczym stanowisku w branży odzieżowej
- Biegła znajomość języka angielskiego
- Umiejętność zarządzania i motywowania pracowników
- Zainteresowanie modą, znajomość trendów
- Wysoka kultura osobista
- Umiejętność obsługi komputera

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	3 500
Najczęściej oferowane	4 500
Maksimum	6 000

Kierownik Sklepu

Zakres obowiązków:

- Odpowiedzialność za funkcjonowanie i obroty sklepu
- Kontrola i optymalizowanie wskaźników KPI
- Tworzenie forecastów sprzedaży w różnych ujęciach czasowych
- Budowanie i utrzymywanie trwałych relacji z klientem
- Organizacja ekspozycji towarów i dbanie o ich wizualną prezentację
- Zapewnienie prawidłowego obiegu dokumentów
- Coaching, szkolenia i rekrutacja pracowników

Raportowanie:

- Regionalny Kierownik Sprzedaży

Profil kandydata:

- Preferowane wykształcenie wyższe
- Min. 2 lata doświadczenia zawodowego na kierowniczym stanowisku w branży odzieżowej
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego (warunek konieczny w firmach międzynarodowych)
- Umiejętność zarządzania i motywowania pracowników
- Zainteresowanie modą, znajomość trendów
- Wysoka kultura osobista

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	4 500
Najczęściej oferowane	6 000
Maksimum	8 000

Dyrektor Sklepu

Zakres obowiązków:

- Zarządzanie pracą podległego personelu (powyżej 50 osób)
- Odpowiedzialność za wyniki sprzedażowe sklepu
- Prowadzenie analiz wskaźników handlowych
- Analiza wyników osiąganych przez podległe zespoły sprzedażowe
- Szkolenia i nadzór nad pracą podległego zespołu
- Dbanie o pozytywny wizerunek marki wśród klientów i współpracowników

Raportowanie:

- Regionalny Kierownik Sprzedaży

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 5-letnie doświadczenie w obsłudze klienta w handlu detalicznym branży fashion w tym minimum 3 lata na stanowisku kierowniczym
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego
- Znajomość wysokich standardów obsługi klienta
- Zamiłowanie do mody i pracy z ludźmi
- Dynamizm oraz chęć doskonalenia swoich umiejętności

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	6 500
Najczęściej oferowane	7 500
Maksimum	10 000

Regionalny Kierownik Sprzedaży

Zakres obowiązków:

- Nadzór i kontrola nad działaniami związanymi z funkcjonowaniem podległych sklepów na danym terenie zgodnie ze standardami firmy
- Rekrutacja i szkolenie podległego zespołu
- Dbanie o rozwój pracowników (coaching, organizacja i prowadzenie szkoleń)
- Monitorowanie pracy personelu, zarządzanie wskaźnikami KPI poprzez analizę osiągniętych wyników
- Realizacja założonych wyników sprzedażowych

Raportowanie:

- Retail Manager
- Kierownik Sprzedaży

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 3 lata doświadczenia w pracy na stanowisku Kierownika Sprzedaży w branży Retail, w sektorze odzieżowym
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego (warunek konieczny w firmach międzynarodowych)
- Umiejętność planowania i realizacji powierzonych zadań
- Doskonała znajomość handlowych wskaźników sprzedaży, doświadczenie w prognozowaniu wyników w ujęciu krótko- i długoterminowym
- Znajomość aktualnych trendów
- Posiadanie prawa jazdy i gotowość do podróży służbowych

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	8 000
Najczęściej oferowane	9 000
Maksimum	12 000

Kierownik ds. Ekspansji

Zakres obowiązków:

- Realizacja strategii sprzedaży i dystrybucji na podległym obszarze
- Aktywne pozyskiwanie nowych partnerów biznesowych
- Budowanie dobrych i trwałych relacji z dotychczasowymi partnerami firmy
- Realizacja programu szkoleń dla partnerów franczyzowych
- Negocjacje warunków handlowych z partnerami biznesowymi
- Systematyczne monitorowanie i analiza rynku nieruchomości
- Dbanie o dobry wizerunek firmy

Raportowanie:

- Retail Manager
- Kierownik Sprzedaży

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Minimum 2-letnie doświadczenie w pracy na podobnym stanowisku
- Doświadczenie w aktywnym analizowaniu sytuacji rynkowej i szans na rozwój biznesu
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego (warunek konieczny w firmach międzynarodowych)
- Wysokie umiejętności komunikacyjne i negocjacyjne
- Prawo jazdy kat. B

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	8 000
Najczęściej oferowane	10 000
Maksimum	12 000

Regionalny Dekorator

Zakres obowiązków:

- Nadzorowanie zachowania należytych standardów VM w sklepach na podległym terenie
- Ścisła współpraca z centralą firmy w ramach korporacyjnych zasad VM
- Koordynowanie otwarć nowych sklepów pod kątem aranżacji przestrzeni handlowej
- Prowadzenie szkoleń w zakresie dekoracji dla załogi podległych sklepów
- Projektowanie materiałów marketingowych
- Współtworzenie projektów witryn i wnętrz w sklepach całej sieci

Raportowanie:

- Kierownik Działu Dekoracji
- Retail Manager

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Co najmniej 2-letnie doświadczenie na stanowisku o zbliżonym zakresie obowiązków
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego
- Sumienność i dobra organizacja pracy własnej oraz podległej grupy dekoratorów
- Samodzielność w podejmowaniu decyzji
- Umiejętność pracy pod presją czasu
- Zmysł plastyczny i umiejętności kreatywnego podejścia do zadań
- Prawo jazdy i gotowość do podróży służbowych

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	6 000
Najczęściej oferowane	7 500
Maksimum	9 000

Kierownik Marki

Zakres obowiązków:

- Realizacja strategii sprzedaży podległych marek
- Zarządzanie podległymi markami w salonach sprzedaży pod kątem polityki visual merchandising, pozycjonowania, kontroli stanów magazynowych
- Koordynacja działań marketingowych i promocyjnych
- Budowanie dobrych i trwałych relacji z partnerami firmy (sieci franczyzowe, multibrandy, dostawcy i poddostawcy)
- Wybór kolekcji oraz zamówienia towaru
- Negocjacje warunków handlowych z partnerami biznesowymi
- Nadzór nad właściwym wizerunkiem marki

Raportowanie:

- Retail Manager
- Dyrektor Zarządzający

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Minimum 2-letnie doświadczenie w pracy na podobnym stanowisku w obszarze kompleksowego zarządzania produktem w branży retail
- Doświadczenie w pracy z partnerami zewnętrznymi w branży retail
- Znajomość handlowych wskaźników sprzedaży oraz standardów VM
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	8 000
Najczęściej oferowane	10 000
Maksimum	12 000

Kierownik Sklepu Internetowego

Zakres obowiązków:

- Odpowiedzialność za poprawne funkcjonowanie kanału sprzedaży internetowej
- Odpowiedzialność za zawartość merytoryczną i wizualną strony internetowej
- Analizy osiągniętych celów sprzedażowych w oparciu o wskaźniki handlowe
- Optymalizacja procesów związanych ze sprzedażą w kanale e-commerce
- Wybór asortymentu dostępnego w kanale sprzedaży internetowej oraz analiza jego rotacji

Raportowanie:

- Head of Retail
- Kierownik Sprzedaży w Kanale Internetowym

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 2-letnie doświadczenie w samodzielnym zarządzaniu sprzedażą e-commerce
- Doskonała znajomość zagadnień związanych ze sprzedażą internetową, w tym w budowaniu strategii krótko- i długoterminowych
- Praktyczna znajomość prowadzenia kampanii SEM/SEO
- Doświadczenie w analizowaniu polityki asortymentowej i cenowej w kanale e-commerce
- Umiejętność planowania procesów biznesowych w oparciu o dane sprzedażowe KPI
- Biegła znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	8 000
Najczęściej oferowane	10 000
Maksimum	14 000



Marketing FMCG | Trade Marketing | Category Management

Asystent Kierownika Marki

Zakres obowiązków:

- Prowadzenie samodzielnych projektów (przygotowanie materiałów POS)
- Rozwój produktu: opracowanie claimów, strategii cenowych i promocyjnych
- Wsparcie Brand Managera w operacyjnym zarządzaniu marką
- Współtworzenie komunikacji marketingowej dla podległych SKU (ATL/BTL)
- Tworzenie analiz marketingowych, śledzenie trendów rynkowych i konkurencji
- Współpraca z zewnętrznymi agencjami reklamowymi, marketingiem międzynarodowym, Key Account Managerami, działem logistyki i zakupów

Raportowanie:

- Kierownik Marki

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe, preferowane kierunkowe (w obszarze marketingu)
- Minimum roczne doświadczenie w zarządzaniu markami (sektor FMCG)
- Doświadczenie w planowaniu i wdrażaniu strategii marketingowych
- Bardzo dobra organizacja pracy
- Wysoko rozwinięte umiejętności analityczne
- Biegła znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	4 000
Najczęściej oferowane	5 000
Maksimum	6 000

Młodszy Kierownik Marki

Zakres obowiązków:

- Tworzenie i wdrażanie strategii marketingowej dla wybranych marek (ATL/BTL/POS)
- Pozycjonowanie nowych produktów na rynku
- Współpraca z działem sprzedaży, badań i analiz oraz agencjami reklamowymi
- Kreowanie wizerunku marki za pomocą dostępnych narzędzi komunikacji marketingowej (marketing mixes)
- Analiza potrzeb konsumentów (customer insights)
- Monitorowanie działalności konkurencji

Raportowanie:

- Starszy Kierownik Marki

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe, preferowane kierunkowe (w obszarze marketingu)
- Minimum 2-letnie doświadczenie w zarządzaniu markami (sektor FMCG)
- Doświadczenie w planowaniu i wdrażaniu strategii marketingowych
- Bardzo dobra organizacja pracy
- Wysoko rozwinięte umiejętności analityczne
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	6 000
Najczęściej oferowane	7 000
Maksimum	8 500

Kierownik Marki

Zakres obowiązków:

- Pełna odpowiedzialność za podległe marki pochodzące z portfolio produktowego firmy
- Tworzenie i wdrażanie strategii marketingowej dla dedykowanych marek
- Rozwój nowych i istniejących produktów w danym segmencie rynku
- Samodzielne przygotowywanie komunikacji marketingowej przy użyciu całej gamy dostępnych narzędzi marketingowych (komunikacja 360°)
- Wdrożenie handlowych i marketingowych planów przypisanym markom
- Monitorowanie aktywności marketingowych podległych produktów
- Analiza rynku, konkurencji, wolumenu i wartości sprzedaży
- Współpraca z agencjami reklamowymi i domami mediowymi przy zakupie czasu antenowego
- Planowanie i kontrola budżetu zgodnie z polityką firmy, odpowiedzialność P&L

Raportowanie:

- Kierownik Marketingu

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe, kierunkowe (w obszarze marketingu)
- Min. 3 lata doświadczenia w zarządzaniu marką w branży FMCG
- Doświadczenie w planowaniu i wdrażaniu strategii marketingowej
- Bardzo wysoko rozwinięte zdolności analityczne i umiejętność zarządzania projektami
- Kreatywność, otwartość, rozwinięte zdolności interpersonalne
- Biegła znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	9 000
Najczęściej oferowane	11 000
Maksimum	14 000

Specjalista ds. Marketingu Handlowego

Zakres obowiązków:

- Współtworzenie komunikacji trade marketingowej w dedykowanym kanale dystrybucji
- Wsparcie Trade Marketing Managera w przygotowaniu materiałów trade marketingowych w celu realizacji planów biznesowych (Brand awarness, launch & Re-launch)
- Samodzielne koordynowanie akcji samplingowych, zarządzanie zespołem hostess
- Udział w przygotowaniu programów lojalnościowych
- Implementacja standardów wsparcia asortymentu w punkcie sprzedaży

Raportowanie:

- Kierownik ds. Marketingu Handlowego

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe (preferowane: zarządzanie, marketing lub ekonomia)
- Min. 2-letnie doświadczenie w obszarze trade marketingu
- Dobra znajomość kanału detalicznego i sieci międzynarodowych
- Praktyczna znajomość programów AC Nielsen, Nitro II
- Łatwość nawiązywania i utrzymywania dobrych kontaktów biznesowych
- Wysokie kompetencje interpersonalne
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	4 500
Najczęściej oferowane	5 500
Maksimum	6 500

Młodszy Kierownik ds. Marketingu Handlowego

Zakres obowiązków:

- Udział w tworzeniu materiałów promocyjnych i utrzymywanie kontaktów z Key Accounts w celu nadzorowania wszystkich działań konsumenckich
- Tworzenie i zarządzanie programami lojalnościowymi dedykowanymi klientom z różnych kanałów sprzedaży (Traditional Trade, Modern Trade)
- Odpowiedzialność za rozwój, wykonanie i wydajność wszystkich programów mających na celu zwiększenie obecności i widoczności portfolio firmy
- Przygotowanie strategii Trade Marketingu w celu osiągnięcia określonych celów biznesowych we wszystkich kategoriach produktów
- Monitorowanie akcji trade marketingowych (tailor made action)
- Wdrażanie i koordynowanie sprzedaży programów animacji życia produktu
- Efektywne zarządzanie budżetem trade marketingowym

Raportowanie:

- Kierownik ds. Marketingu Handlowego
- Dyrektor ds. Marketingu Handlowego

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe (zarządzanie, marketing)
- 2-3 letnie doświadczenie na podobnym stanowisku (najlepiej w branży FMCG)
- Doświadczenie w realizacji projektów trade marketingowych
- Udokumentowane sukcesy w promowaniu konkretnych marek w jednym z kanałów sprzedaży
- Doskonałe umiejętności analityczne oraz interpersonalne
- Biegła znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	6 500
Najczęściej oferowane	7 500
Maksimum	8 500

Kierownik ds. Marketingu Handlowego

Zakres obowiązków:

- Odpowiedzialność za kompleksowe przygotowanie komunikacji marketingowej w punkcie sprzedaży
- Przygotowywanie ogólnopolskich promocji konsumenckich przy współpracy z działem sprzedaży i marketingu
- Tworzenie i wdrażanie krótko- i długoterminowej strategii trade marketingowej dla dedykowanych produktów
- Wdrażanie oraz monitorowanie projektów i akcji marketingowo-sprzedażowych we wszystkich kanałach dystrybucji
- Prowadzenie projektów związanych z zarządzaniem oraz rozwojem kategorii
- Analizy rynkowe (regularne i ad hoc) oraz ich prezentacja
- Tworzenie i implementowanie narzędzi wspierających sprzedaż
- Przygotowywanie ilościowych planów sprzedaży oraz zarządzanie budżetem trade marketingowym
- Współpraca z agencjami reklamowymi

Raportowanie:

- Dyrektor ds. Marketingu Handlowego

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Minimum 3-letnie doświadczenie na samodzielnym stanowisku w dziale Trade Marketingu (FMCG)
- Udokumentowane sukcesy w zarządzaniu zespołem trade marketingowym
- Doświadczenie we współpracy z klientami kanału nowoczesnego, tradycyjnego, C&C oraz drogeriami
- Umiejętność zarządzania zespołem oraz wysoko rozwinięte zdolności interpersonalne
- Zdolność analitycznego myślenia i wyciągania wniosków
- Biegła obsługa pakietu MS Office oraz AC Nielsen
- Dynamizm i silne nastawienie na realizację celów
- Samodzielność w podejmowaniu decyzji
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	9 000
Najczęściej oferowane	11 000
Maksimum	13 000

Specjalista ds. Rozwoju Kategorii

Zakres obowiązków:

- Wsparcie w tworzeniu, prowadzeniu i egzekucji projektów Category Managment z kluczowymi klientami dla całego portfolio produktowego firmy w zakresie: asortymentu, merchandisingu, polityki cenowej i promocyjnej
- Analiza udziałów rynkowych, półkowych i asortymentowych
- Przygotowywanie promocji konsumenckich, tworzenie gazetek promocyjnych
- Tworzenie prezentacji dotyczących sytuacji, trendów danej kategorii dla działu sprzedaży

Raportowanie:

- Kierownik Kategorii

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe (preferowane: zarządzanie, marketing lub ekonomia)
- Min. roczne doświadczenie w dziale marketingu lub trade marketingu
- Dobra znajomość sektora FMCG
- Wysoko rozwinięte zdolności interpersonalne
- Rozwinięte umiejętności prowadzenia prezentacji biznesowych
- Bardzo dobra znajomość pakietu Office (w szczególności zaawansowana znajomość MS Excel: tabele przestawne, makra)
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	5 000
Najczęściej oferowane	6 000
Maksimum	7 000

Młodszy Kierownik Kategorii

Zakres obowiązków:

- Tworzenie, prowadzenie i egzekucja projektów zarządzania kategorią z kluczowymi klientami dla całego portfolio produktowego firmy w zakresie: asortymentu, merchandisingu, polityki cenowej i promocyjnej
- Kontrola i bieżąca analiza wyników wdrożonych projektów
- Ścisła współpraca z Działem Sprzedaży, w celu dostosowania planowanych działań do uzgodnień handlowych pomiędzy firmą a klientem
- Wyznaczanie standardów merchandisingowych w ramach wszystkich kategorii
- Przygotowywanie i prowadzenie szkoleń dla Działu Sprzedaży w zakresie zarządzania kategorią i półką oraz standardów merchandisingowych

Raportowanie:

- Kierownik Kategorii

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe (preferowane: zarządzanie, marketing lub ekonomia)
- Min. 2-letnie doświadczenie na podobnym stanowisku
- Dobra znajomość kanału sieci międzynarodowych oraz specyfiki projektów zarządzania kategorią
- Praktyczna znajomość obsługi programów Dunnhumby oraz AC Nielsen
- Łatwość nawiązywania i utrzymywania dobrych kontaktów biznesowych
- Wysoko rozwinięte zdolności interpersonalne
- Rozwinięte umiejętności prowadzenia prezentacji biznesowych
- Mile widziana znajomość programu Space Planning Plus
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	7 500
Najczęściej oferowane	8 500
Maksimum	9 500

Kierownik Kategorii

Zakres obowiązków:

- Wdrażanie przyjętej strategii działu Zarządzania Kategoriami
- Proaktywne prowadzenie projektów zarządzania kategorią oraz bezpośrednie negocjowanie rekomendowanych rozwiązań z klientami na poziomie Kupca / Category Managera
- Bliska współpraca z działem Key Account Management w ramach poszczególnych projektów
- Ciągły rozwój umiejętności zarządzania kategorią (metodologia, specjalistyczne oprogramowanie, badania konsumenckie)
- Analiza danych rynkowych (sprzedaż, udziały rynkowe/półkowe) oraz danych odsprzedażowych (Dunnhumby, AC Nielsen, GfK)

Raportowanie:

- Customer Category Manager

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe (preferowane kierunki: zarządzanie, ekonomia)
- Minimum 4 lata doświadczenia w samodzielnym prowadzeniu projektów CatMan w międzynarodowych sieciach
- Biegłość analizowania trendów marketingowych oraz perspektywicznego spojrzenia na sytuację rynkową
- Znajomość narzędzi wykorzystywanych przy realizacji projektów zarządzania kategorią
- Wysoko rozwinięte zdolności interpersonalne, łatwość nawiązywania kontaktów biznesowych i pracy w zespole
- Umiejętności analityczne oraz prezentacyjne
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	9 000
Najczęściej oferowane	11 000
Maksimum	13 000



Sprzedaż FMCG

Przedstawiciel Handlowy

Zakres obowiązków:

- Odpowiedzialność za utrzymanie właściwego wzrostu sprzedaży i dystrybucji numerycznej/ważonej w danym regionie
- Stały kontakt z kluczowymi klientami pochodzącymi z danego kanału sprzedaży (Traditional Trade, HoReCa)
- Realizacja celów sprzedażowych (sell in & sell out)
- Implementacja standardów merchandisingowych w podległych punktach
- Wytrwałość w realizacji wszystkich KPI
- Analiza działań konkurencji

Raportowanie:

- Regionalny Kierownik Sprzedaży

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 2 lata doświadczenia na podobnym stanowisku w branży FMCG
- Motywacja do realizacji wyznaczonych celów sprzedażowych
- Silna orientacja na wynik
- Komunikatywność oraz wysoko rozwinięte umiejętności interpersonalne
- Znajomość języka angielskiego będzie dodatkowym atutem

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	3 000
Najczęściej oferowane	4 000
Maksimum	5 000

Przedstawiciel ds. Kluczowych Klientów

Zakres obowiązków:

- Odpowiedzialność za utrzymanie właściwego wzrostu sprzedaży
- Stały kontakt z kluczowymi klientami firmy z sieci międzynarodowych
- Bliska współpraca z KAM zarządzającym relacjami z danym klientem
- Egzekucja ustaleń zawartych w rocznym kontrakcie handlowym (akcje promocyjne, facing produktów, listing & de listing konkretnych SKU)
- Zarządzanie grupą merchandiserów odpowiedzialnych za implementację standardów merchendingowych w podległych punktach sprzedaży
- Realizacja celi targetów sprzedażowych (sell in & sell out, wolumen, marża)

Raportowanie:

- Regionalny Kierownik Sprzedaży - Kanał Nowoczesny

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 2 lata doświadczenia w pracy na podobnym stanowisku
- Motywacja do realizacji wyznaczonych celów sprzedażowych
- Silna orientacja na wynik
- Komunikatywność oraz wysoko rozwinięte umiejętności interpersonalne
- Dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	3 500
Najczęściej oferowane	4 250
Maksimum	5 500

Regionalny Kierownik Sprzedaży - Kanał Tradycyjny

Zakres obowiązków:

- Opracowywanie i wdrażanie regionalnej strategii sprzedaży z uwzględnieniem założeń budżetowych
- Zarządzanie i coaching podległego zespołu przedstawicieli handlowych obsługujących klientów pochodzących z danego kanału sprzedaży (Traditional Trade, Wholesales, HoReCa)
- Rozwój zarządzanego regionu, utrzymanie właściwych parametrów sprzedaży (out of stock, sell in & sell out, wskaźnik dystrybucji)
- Utrzymywanie długofalowych relacji z istniejącymi, strategicznymi klientami
- Negocjowanie warunków umów handlowych z kluczowymi dystrybutorami
- Planowanie i realizacja działań promocyjnych
- Wyznaczanie celów sprzedażowych oraz kontrola ich realizacji
- Rekrutacja zespołu sprzedażowego

Raportowanie:

- Regionalny Dyrektor Sprzedaży

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 4-letnie doświadczenie na stanowisku Regionalnego Kierownika Sprzedaży w firmie z sektora FMCG
- Udokumentowane sukcesy w zakresie rozwoju biznesu
- Zdolność analizowania i wnioskowania z badań rynkowych (AC Nielsen)
- Umiejętność planowania i określania celów
- Bardzo dobra organizacja pracy własnej i innych
- Wysoko rozwinięte umiejętności przywódcze oraz interpersonalne
- Komunikatywna znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	6 500
Najczęściej oferowane	8 000
Maksimum	10 000

Regionalny Kierownik Sprzedaży - Kanał Nowoczesny

Zakres obowiązków:

- Zarządzanie i coaching podległego zespołu przedstawicieli handlowych dedykowanych do obsługi kluczowych klientów firmy (handel zorganizowany)
- Egzekucja ustaleń centralnych na poziomie lokalnym w nowoczesnym kanale sprzedaży
- Implementacja kalendarza promocji konsumenckich, akcji trade marketingowych organizowanych na specjalne potrzeby kluczowych klientów
- Właściwe zarządzanie stanami magazynowymi, standardami merchandisingowymi, wolumenem i wartością sprzedaży
- Utrzymywanie długofalowych relacji z kierownikami danych sklepów
- Zarządzanie budżetem, odpowiedzialność P&L
- Wyznaczanie celów sprzedażowych oraz kontrola ich realizacji

Raportowanie:

- Field Force Sales Manager – Modern Trade

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 4-letnie doświadczenie na stanowisku Regionalnego Kierownika Sprzedaży (sektor FMCG)
- Udokumentowane sukcesy w zakresie rozwoju biznesu
- Zdolność analizowania i wnioskowania z badań rynkowych (AC Nielsen, SMG/ KRC)
- Umiejętność planowania i określania celów
- Bardzo dobra organizacja pracy własnej i innych
- Wysoko rozwinięte umiejętności przywódcze oraz interpersonalne
- Dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	8 000
Najczęściej oferowane	9 000
Maksimum	10 000

Kierownik ds. Kluczowych Klientów

Zakres obowiązków:

- Obsługa klientów handlu nowoczesnego (hipermarkety, supermarkety, Cash & Carry)
- Współpraca z agencjami merchendingowymi w celu utrzymania właściwej widoczności produktów
- Wielopłaszczyznowe zarządzanie relacjami z kluczowymi klientami firmy
- Samodzielne prowadzenie negocjacji kontraktów rocznych z danymi klientami handlu zorganizowanego
- Realizacja wyznaczonych celów sprzedażowych i jakościowych
- Zapewnienie poziomu obsługi klientów sieciowych zgodnie ze standardami firmy
- Raportowanie wyników
- Odpowiedzialność na budżet roczny

Raportowanie:

- Starszy Kierownik ds. Kluczowych Klientów
- Group Key Account Manager

Profil kandydata:

- Wykształcenie wyższe (ekonomia, marketing, zarządzanie lub pokrewne)
- Min. 2-letnie doświadczenie w pracy na stanowisku Key Account Managera
- Bardzo dobra znajomość programu Excel, Nitro II
- Umiejętność prowadzenia kilku projektów jednocześnie
- Prawo jazdy kat. B
- Wysoko rozwinięte umiejętności sprzedażowe i negocjacyjne
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

Minimum	9 000
Najczęściej oferowane	11 500
Maksimum	14 000

Page Personnel Polska

DRUK UKOŃCZONO

© Czerwiec 2014

Wydawnictwo i redakcja:

Michael Page International (Poland) Sp. z o.o.
00-120 Warszawa, ul. Złota 59, Złote Tarasy, Budynek Lumen
Dyrektor Page Personnel: Piotr Dziejdzic
www.pagepersonnel.pl

Kontakt:

Przemysław Czechowski,
Marketing & Communication Specialist
przemyslawczechowski@pagepersonnel.pl
tel. (0) 22 319 30 00

Zastrzeżenia:

Informacje zawarte w tej publikacji zostały dokładnie zbadane i opracowane. Niemniej jednak, autorzy i wydawcy nie ponoszą żadnej odpowiedzialności za prawidłowość i kompletność publikacji. Jak każdy materiał drukowany, może ona stać się nieaktualna. Wszelkie prawa zastrzeżone, w tym odnoszące się do foto-mechanicznej reprodukcji i przechowywania w mediach elektronicznych.

Part of
PageGroup