



- Campañas y Lanzamientos
- Medios
- Mercadotecnia Social
- Miscelánea
- Síntesis
- Tecnología
- Estilo de Vida & Salud
- Biblioteca
- Universidades
- Paparazzi
- Agenda
- Certámenes
- Turismo
- Reportajes y Entrevistas
- Estudios
- Anuncios que destacan
- Remembranzas
- Links

VO MULTIPRESS*** Multipress

Estudios

- Imprimir este artículo
- Notas relacionadas
- Archivos relacionados

MICHAELPAGE MÉXICO EXPONE LOS RESULTADOS DE SU ESTUDIO DE REMUNERACIÓN DE LAS ÁREAS DE SALES & MARKETING

Votar: ☆☆☆☆☆
Votación Global: ☆☆☆☆☆



Michael Page International, reconocida mundialmente como líder en reclutamiento especializado de ejecutivos de gerencia media a alta dirección de forma permanente o temporal, presenta los datos salariales de los perfiles de Ventas y Mercadotecnia de diferentes industrias y empresas a nivel local.

Para la selección de altos ejecutivos en el país, el Estudio de Remuneración se ha convertido en referencia, discusión y reflexión del mercado. Su objetivo es ofrecer una muestra de perfiles más significativos que hoy en día ocupan los profesionales de distintas empresas e industrias en el área de Sales & Marketing dentro del mercado laboral mexicano; detallando una descripción salarial para el año 2011.

Según Cedric Trantoul, Executive Manager de Sales & Marketing enfocado en Industria, los profesionales del área se caracterizan por tener una visión estratégica del negocio, habilidades de negociación y de análisis, tanto financiero, de planeación de demanda y de competidores; así como también una visión completa del mercado.

Además, el Estudio refleja una tendencia hacia la retención de talentos por parte de las compañías, las cuales están invirtiendo más en sus empleados, subiendo tanto los niveles de sueldo como también los paquetes con el objetivo de entregar mejores prestaciones salariales. Estos planes de retención también implican un plan de bonos, o de condiciones o de variables, que se ganan por medio de objetivos alcanzables y que benefician tanto a la compañía como al empleado.

En este sentido, Alejandra Muggenburg, Executive Manager de la División de Sales and Marketing de Michael Page México, señala: "El Estudio debe ser visto y utilizado como una herramienta para que por medio de comparativos, una compañía se coteje contra el mercado y pueda saber cuán competitiva es y, de esta forma, adoptar las mejores estrategias para retener a los talentos".

El Estudio de Remuneración de Sales & Marketing es el resultado del trabajo realizado durante el 2010 por los consultores especialistas de la división en Michael Page, obtenidos en base a la relación con clientes, candidatos y socios estratégicos. El mismo está segmentado en los siguientes sectores: Consumo Masivo, Industrias, Information Technology, Retail, Lujo, Publicidad, Medios y Relaciones Públicas.

Las cifras están presentadas en pesos mexicanos y toman en cuenta la inflación, el sueldo mensual y aguinaldo asignados a los candidatos durante el periodo de realización del estudio; la base parte de 13meses (12 de sueldo más 1 de aguinaldo). Las prestaciones, tales como automóvil, subsidios para maestrías, seguros de gastos médicos, entre otras, no están consideradas pero pueden ocasionar un aumento entre un 10% y un 35% del total.

Los resultados de dicho Estudio se ilustran por segmento:

Consumo Masivo
Incluye: Electrónica / TV / Sonido; Electrodomésticos / Línea Blanca; Cosméticos / Jabones / Detergentes; Agrícola / Agropecuario; Alimentos / Bebidas / Tabaco; Juguetes / Papelería

NEWSLETTER
Suscríbete a nuestro boletín aquí
Su email
[input]
[enviar]

BÚSQUEDAS
[input]
Búsqueda por tema
Búsqueda avanzada

Lector frecuente

- > Iniciar sesión
- > Ver favoritos
- > Regístrate

Encuesta
¿Le gusta el Nuevo Sitio?
 Sí
 No
 [votar]

Glosario
Palabra
[input]
[buscar]

HAY MEJORES MANERAS DE HACER QUE ESCUCHEN TU VOZ
metropolitanpanel.com

publicidad, mkt, medios y más
visita el nuevo portal de
MULTI PRESS

HAY MEJORES MANERAS DE HACER QUE ESCUCHEN TU VOZ