

« Aplicación para el procesamiento de gastos de viaje

Se destacan PyMEs en adopción de Factura Electrónica »



Logrando con su maximo potencial
alcanzar sus metas

Salarios promedio de ejecutivos en áreas de ventas y mercadotecnia

Agosto 15, 2011 | Categoría: [Empresarios](#)



Con el objetivo de ofrecer una muestra de los perfiles más significativos que ocupan los profesionales de distintas empresas e industrias en el área de Sales & Marketing dentro del mercado laboral mexicano; Michael Page International presenta los datos salariales de los perfiles de Ventas y Mercadotecnia de diferentes industrias y empresas a nivel local.

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 13 meses (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.

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.

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



Síguenos



CONSUMO MASIVO		SUELDO MÍNIMO SUELDO MÁXIMO	
CARGO		*Sueldo anual en pesos mexicanos	
DIRECTOR	DE VENTAS	1,040,000	2,893,363
	DE MERCADOTECNIA	923,000	2,595,373
BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER		819,000	1,755,307
GERENTE NACIONAL DE VENTAS		806,650	2,427,880
GROUPER		773,500	1,430,000
TRADE MARKETING MANAGER		598,000	
	DISTRITAL DE VENTA	590,733	1,315,074
GERENTE	REGIONAL/DIVISIONAL DE VENTA	552,500	1,607,424
TEAM LEADER		552,500	1,506,960
GERENTE	DE MERCHANDISING		1,003,033
	DE PRODUCTO SENIOR	455,000	1,263,435
KEY ACCOUNT MANAGER	SENIOR		1,041,611
	JUNIOR	312,000	694,407
VISUAL MERCHANDISING		273,000	739,773

Industrias

Incluye: Química – Petroquímica; Energía; Manufactura; Automotriz.

INDUSTRIA		SUELDO MÍNIMO SUELDO MÁXIMO	
CARGO		*Sueldo anual en pesos mexicanos	
VENTAS			
DIRECTOR	COMERCIAL	1,040,000	2,600,000
	DE VENTAS	520,000	1,560,000
GERENTE	DE DESARROLLO DE NEGOCIOS	715,000	1,300,000
	DE UNIDAD DE NEGOCIOS	650,000	1,040,000
KEY ACCOUNT MANAGER		520,000	910,000
MARKETING			
DIRECTOR DE MARKETING INDUSTRIAL		780,000	1,690,000
GERENTE	DE MARKETING INDUSTRIAL	520,000	1,105,000
	DE PRODUCTO		1,040,000

Information Technology:

INFORMATION TECHNOLOGY		SUELDO MÍNIMO SUELDO MÁXIMO	
CARGO		*Sueldo anual en pesos mexicanos	
VENTAS			
SALES MANAGER/KAM/REGIONAL		452,466	1,211,773
SALES MANAGER-SOFTWARE			
SALES MANAGER	CARRIERS	449,631	1,102,703
	CANALES	441,324	1,161,781
SALES MANAGER/KAM/REGIONAL		436,682	1,269,824
SALES MANAGER-HARDWARE			
PRESALES MANAGER		432,250	888,471
ACCOUNT DIRECTOR-CARRIERS		N/A	2,260,117

MERCADOTECNIA			
GERENTE DE E-COMMERCE / E-MARKETING		N/A	813,163
GERENTE	DE SERVICIOS AL CLIENTE/CRM	393,003	828,513
	DE PRODUCTO		
	DE COMUNICACIÓN/PR		780,976
DIRECTOR DE MERCADOTECNIA		507,520	1,212,293

Retail

Incluye: Supermercados; Hipermercados; Departamentales; Tiendas de conveniencia; Tiendas de abarrotes; Estanquillos; Licorerías.

RETAIL	SUELDO MÍNIMO	SUELDO MÁXIMO	
CARGO	*Sueldo anual en pesos mexicanos		
DIRECTOR GENERAL	1,450,228	8,450,000	Lujo
VICEPRESIDENTE DE MARKETING	1,334,210	7,774,000	Incluye:
DIRECTORES DE MERCADOTECNIA	715,000	2,299,570	Retail
SUBDIRECTORES DE MERCADOTECNIA	572,000	1,839,656	lujo;
GERENTES DE MERCADOTECNIA	457,600	1,471,725	Autos lujo;

Joyería; Moda masculina, femenina e infantil; Perfumería; Accesorios y gadgets; Servicios: restaurantes, hoteles, gimnasios, spas, viajes, etc.

PUBLICIDAD, MEDIOS Y RELACIONES PÚBLICAS	SUELDO MÍNIMO	SUELDO MÁXIMO
CARGO	*Sueldo anual en pesos mexicanos	
PRESIDENTE	1,170,000	3,900,000
VICEPRESIDENTE	CREATIVO	918,450
	DE ARTE	
	DE PLANNING	
DIRECTOR	DE MEDIOS	453,196
	CREATIVO	451,568
	DE ARTE	397,800
	DE CUENTA	390,000
	DIGITAL	371,294
SUPERVISOR DE CUENTA	214,500	585,000

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".

Redacción pymempresario