



ESTUDIO DE REMUNERACIÓN

COMERCIAL

2012

Page
Personnel

2476

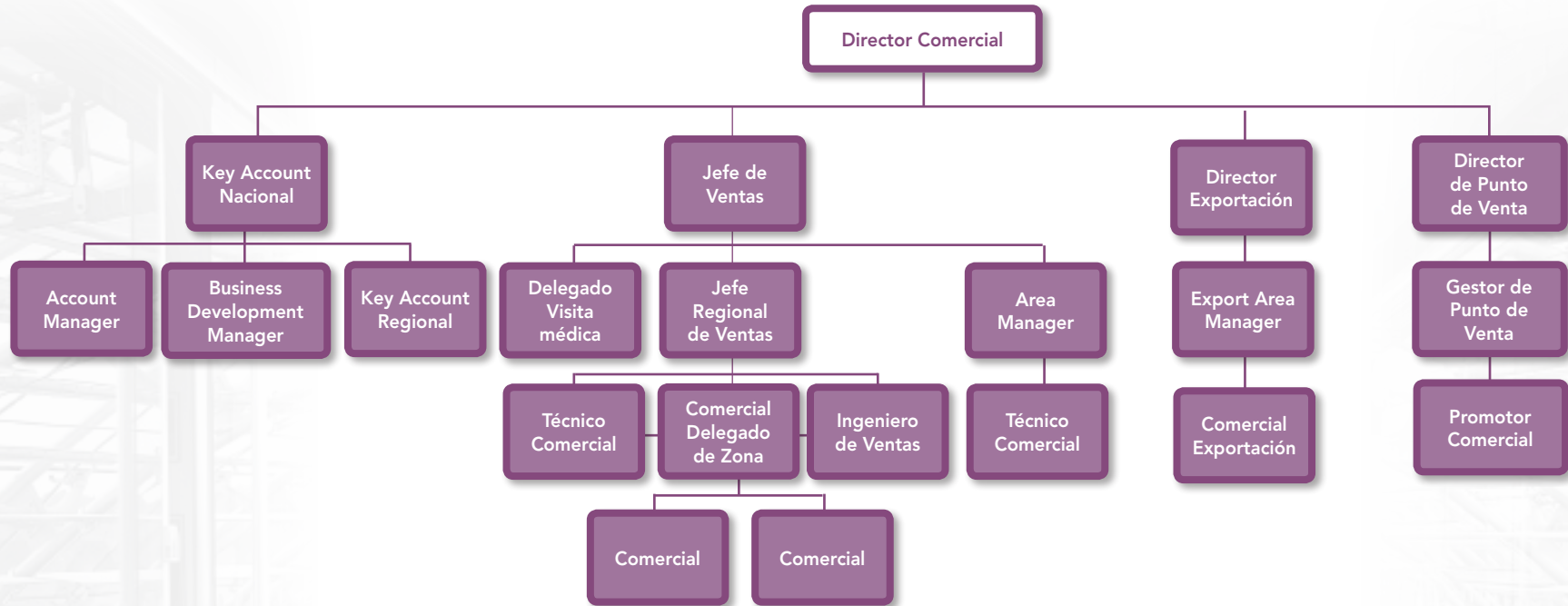
ENTREVISTAS REALIZADAS A PERFILES
DEL ÁREA COMERCIAL EN 2011

COMERCIAL

	pág.
ORGANIGRAMA	4
Comercial	6
Gestor de Punto de Venta	8
Consultor Comercial	10
Comercial Interno	12
Comercial Exportación	14
Delegado de Zona	16
Ingeniero de Ventas	18
Técnico Comercial	20
Delegado de Visita Médica	22
Ejecutivo de Cuentas	24
Key Account Regional	26
Export Area Manager	28
Jefe de Ventas	30
OFICINAS	32

Page Personnel Comercial colabora con importantes compañías de reconocido prestigio, independientemente de su formación y sector en el que desarrollen su actividad (gran consumo, telecomunicaciones, farma, software/hardware, industria, automoción, comunicación, media, inmobiliario, logística, turismo.....), con consultores especializados por sector y área funcional. Las posiciones más habituales en los procesos de selección temporales e indefinidos que llevamos a cabo son:

- Comercial
- Técnico Comercial
- Key Account Manager
- Jefe de Ventas
- Comercial (Asesor, Consultor.....)
- Export Area Manager
- Comercial Exportación/Importación
- Business Development Manager
- Visitador Médico
- Ejecutivo/Director de Cuentas
- Delegado
- Director Regional de Ventas
- Key Account Regional
- Inside Sales



COMERCIAL

DEPENDENCIA

En dependencia del Jefe Regional de Ventas o, en su defecto, del Director Comercial.

RESPONSABILIDADES

- Prospección de mercado de la zona asignada enfocándose básicamente a pequeñas y medianas cuentas. La realización de dicha prospección puede ser telefónica o a puerta fría.
- Visitas comerciales para la captación de potenciales necesidades (interlocutores distintos en función de producto / servicio).
- Elaboración de propuestas comerciales y negociación de las condiciones.
- Resolución de incidencias dentro del desarrollo del proceso de venta.
- Seguimiento y fidelización de la cartera de clientes.

PERFIL

- En función del sector puede ir desde formación básica hasta formación de grado superior.
- Conocimientos del paquete Office a nivel usuario.
- Normalmente no son requeridos idiomas aunque es valorable de cara a una futura evolución de la posición.
- El perfil comercial es el de una persona dinámica, constante, responsable y con capacidad de trabajar de forma autónoma.

EVOLUCIÓN

La evolución natural de esta posición es hacia Responsable de Grandes Cuentas.

REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años		3-6 años		+ 6 años	
		Fijo	Variable	Fijo	Variable	Fijo	Variable
Local	Mín.	16.000	1.500	21.000	3.000	27.000	6.000
	Máx.	19.000	4.500	27.000	9.000	35.000	10.000
Nacional	Mín.	18.000	2.500	21.000	4.500	30.000	9.000
	Máx.	21.000	4.500	27.000	12.000	33.000	15.000

[Volver al índice](#)

GESTOR DEL PUNTO VENTA

DEPENDENCIA

En dependencia del Delegado de Zona o del Key Account Manager Regional o, en su defecto, del Director de GPV.

RESPONSABILIDADES

- Mantenimiento de la cartera de clientes asignada dentro de su zona de actuación.
- Planificación de las rutas comerciales.
- Gestión de aspectos concretos en el punto de venta tales como merchandising de productos, asegurar con el Jefe de Sección el correcto cumplimiento de los acuerdos anuales, control de stocks, etc.
- Información y puesta en marcha de las promociones de productos en el punto de venta.
- Análisis de la rentabilidad de las promociones.
- Búsqueda de venta cruzada de posibles otros productos de la compañía.
- Elaboración de reports semanales e información continuada del estado de los acuerdos al Delegado de Zona.
- Posible consecución de nuevos clientes de ámbito local.

PERFIL

- Formación básica o FP.
- Conocimientos del paquete Office a nivel usuario.
- Idiomas no requeridos.
- Se trata de un perfil organizado y perseverante en su trabajo. Persona responsable y con autonomía.

EVOLUCIÓN

La evolución natural de esta posición es la de Delegado de Zona y/o Key Account Regional.

REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa	0-3 años		3-6 años		+ 6 años		
	Fijo	Variable	Fijo	Variable	Fijo	Variable	
Regional	Mín.	23.000	4.000	27.000	6.000	30.000	5.400
	Máx.	27.000	6.000	29.000	13.000	34.000	13.500

[Volver al índice](#)

CONSULTOR COMERCIAL

DEPENDENCIA

En dependencia del Jefe Regional de Ventas o del Responsable de la Línea de Negocio.

RESPONSABILIDADES

- Prospección de mercado de la zona asignada enfocándose básicamente a todo tipo de cuentas, normalmente a nivel sectorial. Generación de una actividad propia y ajena de telemarketing para la concertación de visitas.
- Visitas comerciales para la captación de potenciales necesidades (interlocutores distintos en función del servicio).
- Elaboración de propuestas comerciales y negociación de las condiciones asesorando al cliente y preparando proyectos a medida.
- Gestión y desarrollo del proyecto asegurando el correcto cumplimiento de las fases marcadas y de los compromisos futuros.
- Fidelización de cuentas.

PERFIL

- Formación universitaria de grado medio o superior.
- Conocimientos del paquete office a nivel usuario.
- Mínimo dos años de experiencia desempeñando tareas comerciales en sector servicios enfocado a empresas.
- Se valora positivamente el aportar idiomas.
- Debe ser responsable y organizado, tener disponibilidad para viajar.

EVOLUCIÓN

La evolución natural de esta posición es la de Responsable de Línea de Negocio. El Consultor Comercial tiene que tener capacidad para generar climas de confianza y de llevar a cabo negociaciones importantes.

REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa	0-3 años		3-6 años		+ 6 años		
	Fijo	Variable	Fijo	Variable	Fijo	Variable	
Local	Mín.	16.000	1.000	19.000	3.000	27.000	3.000
	Máx.	18.000	3.000	24.000	7.500	+30.000	12.000
Nacional	Mín.	17.500	2.500	21.000	3.000	30.000	9.000
	Máx.	20.000	3.500	27.000	8.000	+33.000	+12.000

[Volver al índice](#)

COMERCIAL INTERNO

DEPENDENCIA

En dependencia del Director Comercial, Responsable Comercial o Jefe de Ventas.

RESPONSABILIDADES

- Prospección de mercados potencialmente interesantes para la compañía a nivel telefónico (habitualmente pequeñas cuentas).
- Generación de pequeñas propuestas / presupuestos negociando telefónicamente.
- Cierre de ventas y cumplimiento de los objetivos marcados.
- Posible concertación de visitas para el comercial externo si el volumen de la negociación así lo aconsejara.
- Seguimiento de los clientes.

PERFIL

- Formación de grado medio.
- Conocimientos del paquete office a nivel usuario.
- Mínimo dos años de experiencia desempeñando funciones de televenta.
- Idiomas no requeridos.
- El perfil de Comercial Interno es el de una persona persistente y con buena capacidad de interlocución. Altas habilidades comunicativas.

EVOLUCIÓN

La evolución natural de esta posición es la de Comercial Externo o como Team Leader.

REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa	0-3 años		3-6 años		+ 6 años	
	Fijo	Variable	Fijo	Variable	Fijo	Variable
Mín.	18.000	1.500	21.000	2.500	24.000	3.500
Máx.	21.000	2.500	24.000	3.500	27.000	4.500

[Volver al índice](#)

COMERCIAL EXPORTACIÓN

DEPENDENCIA

En dependencia del Director de Exportación.

RESPONSABILIDADES

- Prospección de mercados potencialmente interesantes para la compañía a nivel internacional, responsabilizándose de la introducción del producto en los mismos.
- Visita comercial de captación de potenciales necesidades y de presentación de los productos de la compañía.
- Negociación de acuerdos parciales y globales con los diferentes clientes finales.
- Búsqueda de posibles distribuidores en cada zona geográfica para la comercialización de los productos.
- Acompañamiento y seguimiento de las visitas de los distribuidores.
- Análisis de mercados potencialmente interesantes.
- Cumplimiento de los objetivos marcados y consecución de la expansión internacional de la compañía.

PERFIL

- Formación universitaria de grado medio o superior.
- Conocimientos del paquete office a nivel usuario.
- Mínimo dos años de experiencia desempeñando tareas de Delegado Comercial de Zona.
- Imprescindible aportar uno o más idiomas a nivel de negociación.
- Es una persona organizada y responsable con alta capacidad de interlocución y de gestionar grandes negociaciones. Capacidad de análisis. Disponibilidad para viajar a nivel internacional.

EVOLUCIÓN

La evolución natural de esta posición es hacia la de Export Manager.

REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa	0-3 años		3-6 años		+ 6 años		
	Fijo	Variable	Fijo	Variable	Fijo	Variable	
Pyme	Mín.	21.500	2.500	25.000	3.000	30.000	9.000
	Máx.	25.000	3.500	30.000	8.000	34.000	+12.000

[Volver al índice](#)

DELEGADO DE ZONA

DEPENDENCIA

En Dependencia del Jefe Regional de Ventas y Delegado Comercial.

RESPONSABILIDADES

- Responsabilidad íntegra de la zona de mercado asignada.
- Coordinación y gestión de los promotores o gestores del punto de venta, fijándoles sus objetivos cualitativos y dándoles el apoyo necesario.
- Negociación con cuentas regionales de los acuerdos anuales.
- Acompañamiento a los comerciales de los distribuidores en sus visitas comerciales formándoles en aspectos clave del producto.
- Análisis de la rentabilidad de las promociones.
- Seguimiento continuado.

PERFIL

- Formación universitaria de grado medio o superior.
- Conocimientos del paquete office a nivel usuario.
- Experiencia desempeñando funciones como Gestor de Punto de Venta o como Comercial.
- Idiomas no requeridos.
- El perfil de Delegado de Zona es de una persona organizada y responsable, con alta capacidad de interlocución y de gestionar negociaciones.

EVOLUCIÓN

La evolución natural de esta posición es la de Key Account Regional/ Manager.

REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa	0-3 años		3-6 años		+ 6 años		
	Fijo	Variable	Fijo	Variable	Fijo	Variable	
Regional	Mín.	24.000	6.000	27.000	5.400	30.000	9.000
	Máx.	26.000	13.000	32.000	13.500	34.000	15.000

[Volver al índice](#)

INGENIERO DE VENTAS

DEPENDENCIA

En dependencia del Jefe de Ventas / Director Comercial.

RESPONSABILIDADES

- Prospección de mercados potencialmente interesantes para la compañía a nivel nacional / local.
- Prospeccionar la zona asignada contactando con posibles clientes para promocionar soluciones constructivas.
- Evaluar las posibilidades de negocio en su área y definir los medios necesarios para su consecución.
- Identificar el interlocutor válido en los clientes objetivo, logrando reuniones comerciales para la presentación comercial técnica de los productos de la compañía.
- Visitas comerciales analizando la situación del cliente y ofreciéndoles soluciones de productos o servicios de especificación técnica.
- Defender las propuestas técnicas de cara a desarrollar los proyectos bajo su responsabilidad.
- Negociación de propuestas comerciales y cierre de ventas.
- Elaboración de proyectos técnicos a medida para el cliente conjuntamente con el departamento técnico e implantación de los mismos.
- Seguimiento de proyectos y supervisión del correcto funcionamiento.

PERFIL

- Formación de grado técnico o superior en ingeniería (en función del sector de la compañía, se valorará más un tipo concreto de especialización).
- Conocimientos del paquete Office a nivel usuario.
- Idiomas muy valorados (inglés).
- Persona persistente y con buena capacidad de interlocución.

EVOLUCIÓN

La evolución natural de esta posición es la de Ingeniero Comercial.

REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años		3-6 años		+ 6 años	
		Fijo	Variable	Fijo	Variable	Fijo	Variable
Pyme	Mín.	21.000	3.500	26.000	6.000	33.000	8.000
	Máx.	26.000	6.000	30.000	+6.000	39.000	10.000
Multinacional	Mín.	24.000	6.000	30.000	6.000	36.000	12.000
	Máx.	30.000	9.000	+35.000	+7.500	+45.000	+12.000

[Volver al índice](#)

TÉCNICO COMERCIAL

DEPENDENCIA

En dependencia del Jefe de Ventas / Director Comercial.

RESPONSABILIDADES

- Prospección de mercados potencialmente interesantes para la compañía a nivel nacional / local.
- Visitas comerciales analizando la situación del cliente y ofreciéndoles soluciones de productos o servicios de especificación técnica.
- Defender las propuestas técnicas de cara a desarrollar los proyectos bajo su responsabilidad.
- Negociación de propuestas comerciales y cierre de ventas.
- Elaboración de proyectos técnicos a medida para el cliente conjuntamente con el departamento técnico e implantación de los mismos.
- Seguimiento de proyectos y supervisión del correcto funcionamiento.

PERFIL

- Formación de grado superior.
- Conocimientos del paquete Office a nivel usuario.
- Valorable inglés en función de tipo de compañía.
- Será una persona acostumbrada a llevar negociaciones con distinto nivel de interlocución así como con capacidad para las relaciones públicas. Posee altas habilidades comunicativas y capacidad para interlocutar con diferentes perfiles.

EVOLUCIÓN

La evolución natural de esta posición es la de Técnico Comercial Senior.

REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años		3-6 años		+ 6 años	
		Fijo	Variable	Fijo	Variable	Fijo	Variable
Pyme	Mín.	18.000	2.500	24.000	3.500	30.000	6.000
	Máx.	21.000	6.000	27.000	+6.000	35.000	+9.000
Multinacional	Mín.	21.000	6.000	27.000	4.000	33.000	6.000
	Máx.	24.000	8.000	+30.000	+6.000	+39.000	+9.000

[Volver al índice](#)

DELEGADO DE VISITA MÉDICA

DEPENDENCIA

En dependencia del Jefe de Ventas.

RESPONSABILIDADES

- Prospeccionar y desarrollar mercado en su zona asignada.
- Gestionar el presupuesto de su área y desarrollar junto con el Jefe de Ventas el plan de negocio en su zona.
- Implantar la política comercial definida por Dirección.
- Promocionar los productos en el ámbito hospitalario (sector público y/o privado).
- Participar activamente en las negociaciones de su zona y realizar seguimiento de las mismas.
- Identificar el interlocutor adecuado en cada centro hospitalario.
- Mantener frecuentes contactos con los principales líderes de opinión de la zona.
- Cumplir los objetivos comerciales asignados, tanto en el ámbito cualitativo como cuantitativo.

PERFIL

- Preferiblemente estudios de grado medio o superior en Ciencias de la Salud.
- Conocimientos del paquete Office a nivel usuario.
- No necesaria experiencia a la hora de comenzar a trabajar en el sector, se buscan personas con buena actitud y aptitud, que tengan una cierta afinidad por el sector y a quienes les interese desarrollar su carrera en un entorno profesional englobado en el ámbito médico-hospitalario.
- Valorable inglés en función de tipo de compañía.

EVOLUCIÓN

La evolución natural de esta posición es el desarrollo profesional dentro de un sector nicho en el que la experiencia previa es un valor asegurado de éxito y crecimiento económico y profesional.

REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años		3-6 años		+ 6 años	
		Fijo	Variable	Fijo	Variable	Fijo	Variable
Pyme	Mín.	18.000	1.500	25.000	3.000	36.000	10.000
	Máx.	25.000	2.500	28.000	9.000	39.000	+12.000
Multinacional	Mín.	20.000	3.000	27.000	9.000	42.000	15.000
	Máx.	26.000	8.000	+33.000	+15.000	+45.000	+15.000

[Volver al índice](#)

EJECUTIVO DE CUENTAS

DEPENDENCIA

En dependencia del Director de Cuentas.

RESPONSABILIDADES

- Reunirse con el Responsable de Marketing de las posibles empresas cliente.
- Elaborar un briefing con todos los datos necesarios para poder elaborar posteriormente una presentación.
- Presentación de la propuesta al cliente y elaboración de un proyecto a medida según las necesidades y el objetivo buscado por el cliente.
- Prospección de mercado. Apertura de cuentas rentables.
- Realizar visitas post-venta a los clientes más importantes y aquellas gestiones de post-venta que se requieran para el resto de su patrimonio, rentabilizándolo y maximizando el volumen de emisión del mismo.
- Negociar con el Director de Marketing y/o Product Manager de cada empresa.
- Negociar cada propuesta asesorando al cliente sobre el objetivo a conseguir y teniendo en cuenta el tamaño de la empresa, su actividad y el plan de expansión.
- Asistencia a ferias para presentar la empresa, fidelizar clientes existentes y hacer imagen de marca.
- Reportar al Director de Cuentas argumentando el volumen de visitas, las oportunidades de negocio, los acuerdos firmados, clientes potenciales, información de la competencia, detección de necesidades del cliente y previsiones de facturación.
- Elaborar planes comerciales para lograr los objetivos planteados de apertura de nuevas cuentas.

PERFIL

- Licenciatura o diplomatura.
- Conocimientos del paquete Office a nivel usuario (Manejo de herramientas de gestión de documentos y manejo de hojas de cálculo)
- Personas con actitud comercial, dinámica, resolutive, con alto nivel de interlocución

y relación, con capacidad de negociación y acostumbrada a coordinarse con otros departamentos.

EVOLUCIÓN

La evolución natural de esta posición es a Director de Cuentas, donde se gestiona un equipo de Ejecutivos y se tiene la interlocución con las cuentas clave para la compañía.

REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años		3-6 años		+ 6 años
		Fijo	Variable	Fijo	Variable	Fijo
Pyme	Mín.	16.000	1.500	21.000	3.000	NS*
	Máx.	18.000	2.500	24.000	4.000	NS*
Multinacional	Mín.	22.000	3.000	24.000	4.000	NS*
	Máx.	24.000	8.000	26.000	6.000	NS*

* NS: No significativo

[Volver al índice](#)

KEY ACCOUNT REGIONAL

DEPENDENCIA

En dependencia del Key Account Nacional.

RESPONSABILIDADES

- Aplicar a su zona de influencia la estrategia comercial dirigida por el Key Account Nacional.
- Implementar la política de promociones en la zona bajo su supervisión.
- Gestionar y motivar al equipo de Delegados Comerciales y Gestores de Puntos de Venta en su área de influencia.
- Negociación a nivel regional de acciones particulares con las principales cuentas nacionales.
- Coordinar su actividad con otros Key Account Regionales.
- Cumplir con los objetivos cualitativos y cuantitativos asignados.

PERFIL

- Formación universitaria de grado medio o superior.
- Conocimientos del paquete office a nivel usuario.
- Mínimo tres años de experiencia desempeñando funciones como Delegado Comercial de Zona.
- Muy valorable aportar un buen nivel de inglés.
- Persona organizada y responsable con alta capacidad de interlocución y de gestionar negociaciones.

EVOLUCIÓN

La evolución natural de esta posición es la de Key Account Manager Nacional.

REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa	0-3 años		3-6 años		+ 6 años		
	Fijo	Variable	Fijo	Variable	Fijo	Variable	
Pyme	Mín.	24.000	7.200	27.000	8.100	33.000	9.900
	Máx.	27.000	8.100	30.000	9.000	36.000	10.800

[Volver al índice](#)

EXPORT AREA MANAGER

DEPENDENCIA

En dependencia del Director de Exportación.

RESPONSABILIDADES

- Dirigir la actividad comercial de la empresa en una zona geográfica concreta: cifra de negocios, márgenes, rentabilidad, inversiones y desarrollo.
- Asegurar un reporting de la actividad en esa zona.
- Proponer cambios en la estrategia empresarial para estar en perfecta consonancia con la cultura, los valores y las necesidades específicas de la población de esa zona.
- Negociar con las redes de distribución locales y realizar un seguimiento de la realización de los acuerdos.

PERFIL

- Formación universitaria de grado medio o superior.
- Conocimientos del paquete office a nivel usuario.
- Mínimo dos años de experiencia desempeñando funciones como Comercial de Exportación.
- Es indispensable aportar el dominio de al menos dos idiomas extranjeros, siendo imprescindible el inglés (a menudo también es necesario un tercero).
- El perfil de Export Area Manager es de una persona organizada, rigurosa y metódica, con buena capacidad de interlocución y de gestionar negociaciones.

EVOLUCIÓN

La evolución natural de esta posición es la de Director de Exportación.

REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa	0-3 años		3-6 años		+ 6 años		
	Fijo	Variable	Fijo	Variable	Fijo	Variable	
Pyme	Mín.	24.000	7.200	27.000	8.100	33.000	9.900
	Máx.	27.000	10.800	30.000	12.000	36.000	14.400

[Volver al índice](#)

JEFE DE VENTAS

DEPENDENCIA

En dependencia del Director Comercial.

RESPONSABILIDADES

- Establecer las previsiones de venta y fijar los objetivos de los equipos de venta.
- Realizar un seguimiento de los resultados de las ventas optimizando los márgenes.
- Estudiar a la competencia y rendir cuentas a la Dirección de Marketing / Ventas.
- Estructurar su equipo de ventas (cuadros comerciales y vendedores): selección, formación, etc.
- Servir de punto de unión entre el terreno y la Dirección General y/o Comercial.
- Asegurar las relaciones y la búsqueda para los contactos importantes (central de compras).
- Gestionar la logística y la administración de ventas.
- Negociar con las grandes cuentas.

PERFIL

- Formación universitaria de grado medio o superior.
- Conocimientos del paquete Office a nivel usuario.
- Mínimo tres años de experiencia desempeñando funciones como Jefe de Ventas Regional o Key Account Manager.
- Persona con excelentes dotes de management, organizada, metódica, con una clara orientación al logro y muy buen negociador.

EVOLUCIÓN

La evolución natural de esta posición es la de Director Comercial y/o de Marketing.

REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa	0-3 años		3-6 años		+ 6 años		
	Fijo	Variable	Fijo	Variable	Fijo	Variable	
Pyme	Mín.	24.000	9.600	30.000	15.000	33.000	19.800
	Máx.	27.000	13.500	33.000	19.800	+40.000	25.200

[Volver al índice](#)

OFICINAS EN ESPAÑA:

MADRID

Paseo de la Castellana 60
28046 Madrid
Telf.: 91 131 81 81

BARCELONA

Ronda Sant Pere 5
08010 Barcelona
Telf.: 93 545 48 00

VALENCIA

Avda. Cortes Valencianas 39
46015 Valencia
Telf.: 96 045 22 00

SEVILLA

Paseo de las Delicias 1
41001 Sevilla
Telf.: 95 497 89 10

BILBAO

C/ Gran Via 40
48009 Bilbao
Telf.: 94 425 05 90

Page Personnel

Asistentes & Secretarias • Banca • Comercial
Contabilidad & Finanzas • Healthcare • Ingenieros y Técnicos
Marketing • Administración de Ventas, Compras & Logística
Recursos Humanos • Retail • Seguros • Tax & Legal
Tecnología • Servicios de Atención al Cliente
Digital & eCommerce

www.pagepersonnel.es