



ESTUDIO DE REMUNERACIÓN

# RETAIL

2012

709

ENTREVISTAS REALIZADAS A  
PERFILES DE RETAIL EN 2011

## RETAIL

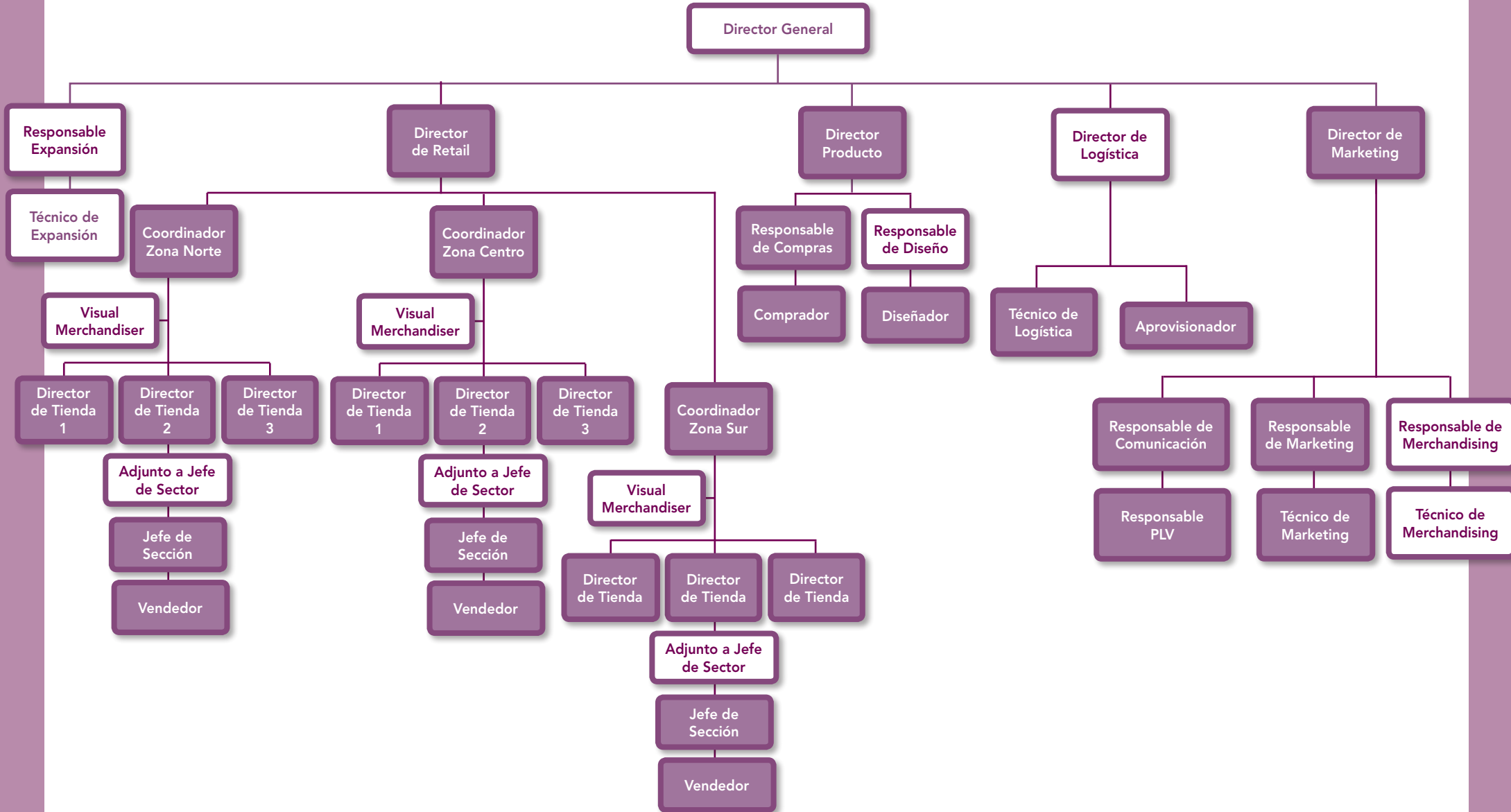
	Pág.
ORGANIGRAMA	4
Comprador / Jefe de Producto	6
Comprador Textil	8
Director de Diseño	10
Diseñador	12
Director de Centro de Gran Superficie	14
Director Regional de Tiendas / District Manager	16
Gestor de Producto / Aprovisionador	18
Jefe de Departamento	20
Jefe de Producto	22
Jefe de Sección	24
Responsable de Expansión Comercial (Desarrollo empresas franquicias)	26
Responsable de Merchandiser	28
Responsable de Showroom	30
Responsable de Tienda	32
Técnico de Expansión	34
Visual Merchandiser	36
Director de Red de Tiendas (Retail Manager)	38
Responsable de Compras	40
OFICINAS	42

**Page Personnel Retail** dispone de equipo de consultores especializados en el área Retail / Gran Distribución / Wholesales. Todos ellos provienen de dicha funcionalidad y / o han colaborado en o para un departamento comercial.

Esta especialización y procedencia permite comprender mejor las necesidades de nuestros clientes en materia de selección y contratación temporal, así como detectar más eficientemente candidatos que se ajusten a las mismas.

Desde la óptica del candidato, el modelo de negocio de Page Personnel Retail permite una mayor comprensión por parte del consultor de su perfil y sus expectativas profesionales, presentándole siempre proyectos que igualen o superen las mismas.

Page Personnel Retail colabora con importantes compañías de reconocido prestigio, independientemente del sector en el que desarrollen su actividad.



[Volver al índice](#)

## COMPRADOR / JEFE DE PRODUCTO

### DEPENDENCIA

En dependencia del Jefe de Grupo.

### RESPONSABILIDADES

- Elaborar y dirigir su gama de productos (número de referencias, selección de marcas, etc.)
- Negociar las mejores condiciones para el conjunto de la gama en términos de tarifas, de plazos de entrega, de packaging, etc.
- Analizar y realizar una previsión de comportamiento del consumidor con el fin de adaptar la gama a sus necesidades.
- Estar al acecho de nuevos productos y asegurar las existencias a nivel nacional e internacional.
- En algunas compañías, estas dos funciones están separadas.

### PERFIL

- De formación superior en marketing o comercial, el Comprador / Jefe de Producto puede venir de puestos del sector (Jefe de Sección o de Departamento) o puede haber trabajado en la central en funciones de Asistente al Jefe de Producto o en Investigación de Mercados. Ciertos perfiles de tipo Key Account Manager pueden ser valorados por su capacidad negociadora.

### EVOLUCIÓN

Como responsable último, su evolución estará relacionada con los nuevos proyectos de la compañía en ámbito IT. Puede, además, evolucionar a compañías más grandes o entornos multinacionales.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	+6 años
Moda	Min.	26.000	28.000	33.000
	Máx.	30.000	36.000	42.000
Gran Distribución	Min.	28.000	30.000	36.000
	Máx.	32.000	38.000	45.000

[Volver al índice](#)

## COMPRADOR TÉXTIL

### DEPENDENCIA

En dependencia del Director de Compras.

### RESPONSABILIDADES

- Participar en la selección de proveedores tanto para la compra de tejido como de prenda acabada.
- Negociar con proveedores internacionales, ajustando los costes que permitan aplicar un precio de venta acorde al posicionamiento de la marca y calidades del producto.
- Controlar y garantizar los plazos de entrega de las diferentes colecciones relacionándose para ello con el equipo de merchandiser y de import / export.
- Coordinar con un agente en origen y/u oficina técnica, el control de calidad respecto a lo establecido.
- Asistir a ferias del sector, tanto de tejidos, prenda acabada y fornituras.

### PERFIL

- Suele ser un perfil con una sólida formación en gestión, con Estudios Superiores de la rama Empresarial (ADE, Empresariales, etc.).
- Experiencia como Asistentes de Compras o Merchandiser, realizando seguimiento de producción.
- Inglés a nivel negociación así como disponibilidad para viajar es imprescindible para este tipo de posiciones.

Son perfiles claramente diferenciados de los compradores de Gran Distribución, por el hecho de contar con un equipo de Diseño interno o externo, con una clara sensibilidad hacia el producto y conocimiento de la moda.

### EVOLUCIÓN

Suele evolucionar hacia Responsable de Compras de una línea de producto o de la integridad de la colección, dependiendo de la magnitud de la compañía.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	+6 años
Moda	Mín.	26.000	28.000	33.000
	Máx.	30.000	34.000	40.000
Gran Distribución	Mín.	NS	NS	NS
	Mín.	NS	NS	NS

\*NS = No significativo

[Volver al índice](#)

## DIRECTOR DE DISEÑO

### DEPENDENCIA

En dependencia de Dirección de Producto o Dirección General.

### RESPONSABILIDADES

- Coordinar el diseño y creación de todas las líneas de producto, ya sea por tipo de confección (plana, circular y punto) como por planteamiento de tipo de colecciones (básicos, fiesta, promociones, etc.)
- Participar junto a Dirección de Producto, en el estudio de mercado para el posicionamiento del producto y dotar de identidad propia a la colección.
- Desarrollar, directamente o gestionando a su equipo, los paneles de tendencias que sirven de punto de partida para el planteamiento de la colección.
- Decidir, junto con Dirección de Compras, la red internacional de proveedores de prenda acabada.
- Establecer los mercados objeto de estudio para llevar a cabo la búsqueda de tendencias y shopping internacional.
- Coordinar un equipo de diseño y patronaje, de mayor o menor magnitud dependiendo del volumen de la compañía.

### PERFIL

- Perfil con estudios superiores en escuela de diseño, siendo muy valorable máster o postgrado en Gestión de Empresas de moda. Es un perfil en el que, si bien predomina el componente creativo, tiene cierto componente Gestor para coordinar el posicionamiento del producto y el contacto con proveedores.
- Suele ser un perfil con una experiencia consolidada de unos 5 años de experiencia.
- El dominio de inglés es totalmente indispensable para desarrollar con éxito la posición, valorándose incluso el dominio de otros idiomas dado que suele ser una posición en la que se suele viajar con frecuencia.

Es valorable el conocimiento de patronaje. Del mismo modo, dominio de herramientas informáticas como Illustrator, Freehand, Photoshop, etc.

### EVOLUCIÓN

La evolución suele ser hacia una posición de gestión global como Director de Producto o Dirección Comercial.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	+6 años
Moda	Mín.	33.000	35.000	40.000
	Máx.	36.000	42.000	48.000
Gran Distribución	Mín.	NS	NS	NS
	Mín.			

\*NS = No significativo

[Volver al índice](#)

## DISEÑADOR

### DEPENDENCIA

En dependencia del Responsable de Diseño.

### RESPONSABILIDADES

- Desarrollar desde un punto de vista creativo y técnico (normalmente a través de una ficha técnica) la línea de producto asignada.
- Participar activamente en la búsqueda de tendencias, tanto con presencia en ferias como shopping internacional.
- Contactar permanentemente con los proveedores externos o con la producción propia para la validación de las muestras y fitting de cada una de las prendas.
- Colaborar en la búsqueda de tejidos y fornituras coherentes con el modelo a realizar.
- Coordinar la actividad con Asistentes de Diseño y Patronaje.

### PERFIL

- Normalmente es un perfil con formación Superior en Escuelas de Diseño.
- Son perfiles internacionales, con alguna formación complementaria a nivel internacional.
- El dominio de inglés es totalmente indispensable para desarrollar con éxito la posición, valorándose incluso el dominio de otros idiomas dado que suele ser una posición en la que se suele viajar con frecuencia.
- Es valorable el conocimiento de patronaje.
- Dominio de herramientas informáticas como Illustrator, Freehand, Photoshop, etc.

### EVOLUCIÓN

Su evolución vertical pasa por asumir la posición de Responsable de Diseño o Director Creativo. No obstante, dependiendo de su componente de gestión se pueden dar cambios horizontales hacia Product Manager.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	+6 años
Moda	Min.	18.000	23.000	27.000
	Máx.	24.000	28.000	36.000
Gran Distribución	Min.	NS	NS	NS
	Min.			

\*NS = No significativo

[Volver al índice](#)

## DIRECTOR DE CENTRO DE GRAN SUPERFICIE

### DEPENDENCIA

En dependencia del Director Regional en la mayor parte de los casos.

### RESPONSABILIDADES

- Dirigir la actividad comercial de su punto de venta dentro del conjunto, elaborar y validar los presupuestos y organizar globalmente al personal.
- Cuanto mayor sea la superficie de la tienda el puesto de Responsable de Tienda, que en estos casos toma el nombre de Director, crece en responsabilidad y gana en autonomía.
- El Director de Tienda está entonces obligado a delegar tanto en su adjunto como en el resto de su equipo con el fin de poder concentrarse en su misión esencial.
- Define y organiza las condiciones de organización de la política comercial de la empresa al nivel de la unidad que está bajo su mando, determinando los objetivos y controlando su consecución. Él es el animador comercial que coordina la actividad de los diferentes departamentos y secciones, y supervisa la puesta en marcha de las acciones comerciales.
- Asimismo, es el Director que gestiona el conjunto del personal, que fija los objetivos y que trata de mantener un buen ambiente. Participa en la selección de todo o parte de su equipo. Desafortunadamente y en no pocas empresas la función permite escasa autonomía en cuanto a la elección de los productos o la fijación de los precios de venta.

### PERFIL

- Es indispensable una formación superior orientada al comercio. Habitualmente tiene una experiencia como Jefe de Departamento o Director de Tienda de tamaño pequeño.

### EVOLUCIÓN

Este puesto tradicionalmente es una oportunidad para evolucionar a Director Regional, Internacional, Responsable de una Filial (pequeña o mediana) o a un puesto de mando intermedio en las centrales de las grandes filiales.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	+6 años
Moda	Mín.	27.000	30.000	36.000
	Máx.	33.000	38.000	45.000
Gran Distribución	Mín.	28.000	33.000	40.000
	Mín.	36.000	42.000	70.000

[Volver al índice](#)

## DIRECTOR REGIONAL DE TIENDAS DISTRICT MANAGER

### DEPENDENCIA

En dependencia del Director de Retail.

### RESPONSABILIDADES

- La gestión de varios puntos de venta y su puesto está ante todo ligado a la gestión de equipos a nivel comercial.
- El Coordinador de Tiendas se encarga de dirigir y coordinar la actividad de un conjunto de tiendas, integradas o franquiciadas, con el fin de optimizar las acciones económicas a través de la aplicación de la política comercial con respecto a la identidad de la firma.
- Su objetivo es desarrollar las ventas e incrementar la rentabilidad asistiendo y aconsejando a los responsables en la gestión y organización de sus tiendas (en cuestión de stocks, compras, contabilidad, etc.) y sus equipos (selección, formación, management, etc.).
- Garantizar la cohesión de la red de distribución en su zona y vigilar que sean respetadas tanto la imagen de la empresa como las normas de presentación visuales y de merchandising.

### PERFIL

- La formación clásica para acceder a este punto es habitualmente de tipo comercial para las redes minoristas y se accede tras una experiencia demostrada como Director de Centro.
- Para la distribución tanto especializada como alimentaria, el tipo de formación es más abierta ya que la función integra aspectos más amplios (gestión, logística, recursos humanos, etc.).

### EVOLUCIÓN

La evolución clásica es la que consiste en tomar la Dirección Nacional de Red de Tiendas. En la gran distribución, la evolución lleva más a puestos de Dirección General o de Dirección de Filial.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	+6 años
Moda	Mín.	26.000	28.000	36.000
	Máx.	30.000	40.000	54.000
Gran Distribución	Mín.	42.000	45.000	55.000
	Mín.	48.000	60.000	85.000

[Volver al índice](#)

## GESTOR DE PRODUCTO / APROVISIONADOR

### DEPENDENCIA

En dependencia del Jefe de Producto.

### RESPONSABILIDADES

- Gestionar el aprovisionamiento de producto en las tiendas.
- Análisis y seguimiento de las ventas para poder pilotar el flujo de stocks para cada tienda.
- Organizar los traspasos de stock no vendidos entre las tiendas.
- Dar apoyo en las implantaciones de los productos en el lineal.
- Colaboración con el departamento de Marketing para aplicar la imagen y conceptos de la marca.
- Organización de las operaciones comerciales según las fechas, los precios y el material para utilizar.

### PERFIL

- Suele ser una persona con una formación superior en Empresariales o Económicas.
- Acostumbra a ser un perfil junior con una buena capacidad analítica, muy buenos conocimientos informáticos (sobre todo en Excel) y un buen nivel de idiomas.
- La experiencia en punto de venta no es indispensable pero se valora mucho.

### EVOLUCIÓN

La evolución puede ser horizontal ya que puede ser en diferentes departamentos de la empresa como Marketing. La tendencia principal sería evolucionar a Jefe de Producto o Adjunto a Responsable de Logística.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	+6 años
Moda	Mín.	22.000	24.000	27.000
	Máx.	26.000	28.000	35.000
Gran Distribución	Mín.	23.000	25.000	27.000
	Mín.	27.000	29.000	38.000

[Volver al índice](#)

## JEFE DE DEPARTAMENTO

### DEPENDENCIA

En dependencia del Director de Punto de Venta.

### RESPONSABILIDADES

- Gestionar y organizar un conjunto de secciones que formen una unidad coherente en la que debe optimizar la cuenta de explotación.
- Poner en marcha la política comercial a nivel de su departamento y establecer los objetivos de cifra de negocio y la rentabilidad a alcanzar.
- Supervisar los stocks y los aprovisionamientos, determinar la implantación de los productos en las secciones y decidir qué acciones comerciales hay que organizar.
- Selección, formación y animación de su equipo.
- Dependiendo del grado de autonomía del que disponga, puede negociar directamente con los proveedores una parte de las compras o, en las organizaciones en las que las compras están centralizadas, puede solamente elegir las gamas de sus productos de referencia y las cantidades a pedir.
- Organiza el trabajo de su departamento y supervisa el conjunto de las actividades del personal de las secciones de su división.

### PERFIL

- El Jefe de Departamento tiene frecuentemente una formación superior de tipo comercial y ha comenzado su carrera desempeñando funciones de Jefe de Sección.

### EVOLUCIÓN

La evolución más corriente se produce verticalmente, es decir, hacia funciones de Dirección de Centro. Asistimos de igual modo a evoluciones hacia Responsabilidades de Compras, Marketing o Desarrollo Inmobiliario.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	+6 años
Moda	Min.	NS	NS	NS
	Máx.			
Gran Distribución	Min.	25.000	28.000	30.000
	Máx.	30.000	35.000	42.000

\*NS = No significativo

[Volver al índice](#)

## JEFE DE PRODUCTO

### DEPENDENCIA

En dependencia del Marketing Manager o Director de Marketing.

### RESPONSABILIDADES

- Crear, definir e implementar el Plan de Marketing del producto bajo su responsabilidad.
- Definir, junto con el Marketing Manager o Director de Marketing, la estrategia de marketing para el producto a su cargo.
- Elaborar, controlar y gestionar el presupuesto asignado al producto bajo su responsabilidad.
- Medir y analizar la rentabilidad de las acciones de marketing realizadas.
- Coordinar su actividad con otros departamentos/líneas de producto de la compañía.
- Cumplir los objetivos cualitativos y cuantitativos asignados.

### PERFIL

- Formación superior de Ciencias Económicas / Empresariales o Marketing, valorándose positivamente máster en prestigiosa escuela de negocios. Indispensable nivel de inglés y/o francés alto.

### EVOLUCIÓN

La evolución de un Jefe de Producto es muy lineal: Marketing Manager y después Director de Marketing o Responsable de Marketing en empresas más reducidas. El paso hacia funciones más operacionales (del tipo Category Manager) es igualmente posible.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	+6 años
Moda	Mín.	24.000	27.000	33.000
	Máx.	28.000	35.000	42.000
Gran Distribución	Mín.	24.000	33.000	40.000
	Mín.	35.000	42.000	48.000

[Volver al índice](#)

## JEFE DE SECCIÓN

### DEPENDENCIA

En dependencia del Jefe de Departamento o del Director de Punto de Venta.

### RESPONSABILIDADES

- La gestión y la integración de una sección especializada en la que debe desarrollar la cifra de negocios y la rentabilidad en función de lo establecido por su responsable jerárquico.
- Organizar los stocks y aprovisionamientos anticipando las demandas estacionales con el fin de evitar rupturas de stock.
- Poner en marcha las acciones necesarias para fomentar las ventas, ayudado en este caso por las herramientas suministradas por el departamento de marketing y de producto.
- Se encarga de garantizar la satisfacción del cliente, realizando un buen mantenimiento de los lineales, el etiquetado y el orden y limpieza en su sección.
- Organizar y motivar a su equipo de ventas, haciéndoles partícipes de los objetivos, tanto cuantitativos como cualitativos a alcanzar.
- Debe elaborar el planning de sus colaboradores.
- En muchas ocasiones el Jefe de Sección es responsable de la gestión de los ratios económicos de su cuenta de explotación.

### PERFIL

- Licenciado superior preferiblemente en Dirección y Administración de Empresas.

### EVOLUCIÓN

En bastantes ocasiones, un vendedor con el transcurso del tiempo puede evolucionar a Jefe de Sección.

Este puesto se considera a menudo como una oportunidad para evolucionar verticalmente o hacia funciones de la central. Hay que tener en cuenta que en algunas empresas asistimos a una evolución de este perfil que tiende a especializarse en el Marketing Operacional o en la base Logística.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	+6 años
Moda	Mín.	18.000	20.500	24.000
	Máx.	21.500	25.000	28.000
Gran Distribución	Mín.	18.000	22.000	24.000
	Mín.	22.500	27.000	30.000

[Volver al índice](#)

## RESPONSABLE DE EXPANSIÓN COMERCIAL (Desarrollo Empresas Franquicias)

### DEPENDENCIA

En dependencia del Director General o del Director de Marketing.

### RESPONSABILIDADES

- Encargarse de la captación de inversores para la apertura de nuevos puntos de venta.
- Desarrollar la negociación y cierre de contratos con los partners.
- Dar apoyo a los franquiciados para potenciar las ventas y el buen funcionamiento de los puntos de venta.
- Colaboración con el departamento de obras para gestionar las incidencias que puedan haber antes de la apertura del punto de venta.
- Colaboración con el departamento de Marketing para aplicar la imagen y conceptos de la marca.
- Debe ayudar a la búsqueda de locales para los partners.
- Debe realizar estudios de mercado para aprobar los proyectos de expansión.

### PERFIL

- Suele tener una formación superior, preferiblemente con fuerte experiencia en el sector del Retail ya que debe aportar sus conocimientos para el buen funcionamiento de los puntos de venta franquiciados.
- Su constante trabajo de cara a los franquiciados le requiere tener muchas dotes comerciales para generar empatía, con buena capacidad de negociación, buen nivel de interlocución y una clara orientación a resultados.

### EVOLUCIÓN

La evolución puede ser horizontal ya que puede ser en diferentes departamentos de la empresa como Marketing. La tendencia principal sería evolucionar a Director Retail o Jefe de Expansión.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	+6 años
Moda	Mín.	27.000	30.000	35.000
	Máx.	33.000	36.000	42.000
Gran Distribución	Mín.	NS	NS	NS
	Mín.			

[Volver al índice](#)

## RESPONSABLE DE MERCHANDISING

### DEPENDENCIA

En dependencia del Director de Marketing o del Director de Retail.

### RESPONSABILIDADES

- Esta función se encuentra principalmente en las redes minoristas y en concreto en el sector textil. En efecto, el desarrollo de la distribución a través de redes de tiendas monomarca y la importancia creciente de la organización visual de la tienda han permitido desarrollar esta función de manera notable.
- El papel de Responsable de Merchandising es el de revalorizar los productos a través de su colocación en los puntos de venta en las vitrinas, en los lineales o con promociones especializadas en tienda.
- Elabora el manual de identidad visual corporativa que deberá seguirse en todas las tiendas y elabora los códigos concretos que transmite a los puntos de venta. Reflexiona igualmente sobre el concepto y el desarrollo de la decoración e implantación de productos.
- Realiza un análisis de las ventas para comprobar la efectividad y resultados de la disposición de los escaparates y escenarios.

### PERFIL

- Formación en Marketing o en Diseño Gráfico.
- Experiencia que puede haber sido adquirida en tienda, en el seno de un departamento de Marketing o de desarrollo de producto.
- Ha de tener buenos dotes de management para formar y animar a un equipo de Merchandisers.

### EVOLUCIÓN

El aspecto técnico de esta función permite afrontar evoluciones verticales en el seno de organizaciones de tamaño importante, pero también de modo transversal. A pesar de todo, esta especialización está hoy en día reconocida y cada vez más solicitada por las compañías.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	+6 años
Moda	Mín.	22.000	25.000	33.000
	Máx.	28.000	35.000	45.000
Gran Distribución	Mín.	32.000	34.000	40.000
	Mín.	36.000	42.000	48.000

[Volver al índice](#)

## RESPONSABLE DE SHOWROOM

### DEPENDENCIA

En dependencia del Director Comercial.

### RESPONSABILIDADES

- Dinamizar las ventas del ShowRoom a través de las visitas de los clientes.
- Gestionar un equipo dedicado tanto a la venta como a las tareas administrativas.
- En muchas ocasiones debe organizar eventos y acciones de marketing para dar a conocer la marca y su gama de productos.
- Organizar la gestión de stocks y el buen aprovisionamiento del producto según los picos de venta.
- Debe elegir la gama de productos que deben estar presentes en el Showroom adaptándolo a las necesidades del mercado local
- Supervisar las tareas administrativas y el flujo de los productos.

### PERFIL

- De formación comercial posee una experiencia en ventas tanto a nivel comercial externo o en punto de venta.
- Es una persona con fuerte capacidad para negociar, con un buen trato cliente y con un alto sentido organizativo. Habitualmente son perfiles que dominan el mundo del textil o productos de gama alta tipo lujo.
- Es muy valorable el conocimiento de idiomas para poder visitar las diferentes ferias.
- Ha de ser una persona habituada a trabajar por objetivos y con tolerancia al estrés en época de picos de trabajo.

### EVOLUCIÓN

La evolución puede realizarse a nivel vertical hacia una Dirección Comercial. También puede evolucionar a tareas de Country Manager para marcas con una estructura pequeña.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	+6 años
Moda	Mín.	26.000	28.000	33.000
	Máx.	30.000	36.000	42.000
Gran Distribución	Mín.	NS	NS	NS
	Mín.			

\*NS = No significativo

[Volver al índice](#)

## RESPONSABLE DE TIENDA

### DEPENDENCIA

En dependencia del Supervisor de Tiendas o Director Regional.

### RESPONSABILIDADES

- Gestionar de forma autónoma una superficie de venta.
- Cumplir con los objetivos marcados en cuanto a cifra de negocio e implantación de las políticas definidas por la Dirección Comercial.
- Coordinar, animar y formar a un equipo normalmente de entre 4 y 15 personas.
- Garantizar el cumplimiento de los ratios económicos.
- Garantizar la fiabilidad del stock de su tienda.
- Definir en algunos casos las campañas de comunicación en su zona de influencia para generar e incrementar el tráfico de clientes.

### PERFIL

- Al Responsable de una pequeña tienda no se le exigirá más que una buena experiencia en venta y gestión de un equipo comercial con, en algunos casos, una formación a nivel bachillerato como máximo. Por el contrario, para tiendas de mayor tamaño o grandes superficies, las exigencias son más altas y se hace indispensable una formación superior.

### EVOLUCIÓN

La experiencia de un Responsable de Tienda permite en ocasiones evolucionar a Supervisor de Zona o Director Regional o puestos de Central. Esta evolución se consigue normalmente cuando se ha pasado por diferentes tiendas asumiendo una mayor responsabilidad en cuanto a gestión de equipos, volumen de facturación y obtención de excelentes resultados económicos además de unos buenos dotes a nivel organizativo.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	+6 años
Moda	Mín.	18.000	24.000	28.000
	Máx.	24.000	30.000	36.000
Gran Distribución	Mín.	NS	NS	NS
	Mín.			

\*NS = No significativo

[Volver al índice](#)

## TÉCNICO DE EXPANSIÓN

### DEPENDENCIA

En dependencia del Responsable de Expansión.

### RESPONSABILIDADES

- Prospeccionar suelo y locales.
- Realizar estudios de mercado y financieros.
- Contactar y negociar con los proveedores.
- Mantener relaciones institucionales, tanto a nivel nacional como regional.
- Tramitar las licencias necesarias para el desarrollo de la actividad.
- Coordinar con el departamento de obras, la construcción o acondicionamiento del local.
- Supervisar el cumplimiento de todos los plazos establecidos.

### PERFIL

- Debe poseer una formación Jurídica o en Administración y Dirección de Empresas con un buen conocimiento de la legislación autonómica.
- En ocasiones este perfil surge tras haber ocupado un puesto de Dirección de Tienda. Debe ser una persona con elevada capacidad analítica, alta orientación al resultado, acostumbrado al trabajo en equipo y con buenas habilidades comerciales.

### EVOLUCIÓN

Esta posición evoluciona habitualmente hacia el puesto de Responsable de Desarrollo, supervisando varias regiones o a nivel nacional.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa	0-3 años	3-6 años	+6 años	
Moda	Mín.	NS	NS	NS
	Máx.			
Gran Distribución	Mín.	24.000	25.000	35.000
	Mín.	27.000	36.000	45.000

\*NS = No significativo

[Volver al índice](#)

## VISUAL MERCHANDISER

### DEPENDENCIA

En dependencia del Responsable de Merchandising.

### RESPONSABILIDADES

- Implantar la estrategia desarrollada por el Responsable de Merchandising en cuanto a la colocación / disposición del producto en tienda.
- Se encarga del montaje de los escaparates y de la disposición del producto en el punto de venta teniendo en cuenta los colores, los formatos, las dimensiones y las categorías de producto.
- Habitualmente tienen bajo su responsabilidad la implantación del merchandising de varios puntos de venta, por lo que se apoyan en personal especializado en estas funciones en cada tienda.
- Realiza un análisis de las ventas para comprobar la efectividad y resultados de la disposición de los escaparates y escenarios.
- Formar a los equipos de venta sobre los básicos del merchandising.

### PERFIL

- Preferiblemente debe tener una formación en marketing, en diseño gráfico o interiores.
- Habitualmente habrá desempeñado funciones de venta, por lo que tendrá un conocimiento previo de producto.
- Ha de ser una persona creativa, original y con iniciativa. Debe tener una fuerte capacidad de trabajo en equipo.

### EVOLUCIÓN

Esta posición evoluciona verticalmente hacia un puesto de Responsable de Merchandising estableciendo la estrategia a nivel nacional.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	+6 años
Moda	Mín.	18.000	22.000	26.000
	Máx.	24.000	28.000	33.000
Gran Distribución	Mín.	NS	NS	NS
	Mín.			

\*NS = No significativo

[Volver al índice](#)

## DIRECTOR DE RED DE TIENDAS (Retail Manager)

### DEPENDENCIA

En dependencia del Director General o del Director Comercial.

### RESPONSABILIDADES

- Participar en la elaboración de la política comercial y la hace aplicar en su campo de acción, especialmente a través de los Directores Regionales.
- Tiene una gran influencia en la selección de productos y trabaja cada vez más con equipos dedicados al merchandising y a la imagen.
- En determinadas compañías, esta función se acerca a una Dirección Comercial con una pertenencia al Comité de Dirección y con la responsabilidad del desarrollo inmobiliario.
- Esta función engloba un aspecto estratégico importante unido a una sensibilidad extremadamente marcada en el trabajo de terreno.

### PERFIL

- Formación comercial.
- Experiencia probada como Director Regional o District Manager.
- Suele ser alguien con un gran conocimiento de las cadenas de retail, tanto de gestión de puntos de venta como en tema de expansión, producto y procesos logísticos.

### EVOLUCIÓN

La evolución más corriente se realiza hacia un puesto de Dirección Comercial o incluso hacia la Dirección General en empresas de tamaño medio.

Este puesto ha visto crecer su influencia y su campo de acción en los últimos años debido al desarrollo de las compañías a través de una red de tiendas propias como franquiciadas.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	+6 años
Moda	Mín.	33.000	40.000	45.000
	Máx.	42.000	48.000	60.000
Gran Distribución	Mín.	NS	NS	NS
	Mín.			

\*NS = No significativo

[Volver al índice](#)

## RESPONSABLE DE COMPRAS

### DEPENDENCIA

En dependencia del Jefe de Grupo.

### RESPONSABILIDADES

- Dirigir a un grupo de Compradores / Jefes de Producto o incluso de Category Managers. Puede también desempeñar un papel internacional en la coordinación de las gamas y de las compras.
- Posee la capacidad de análisis necesaria para hacer evolucionar las gamas de productos de manera adecuada a largo plazo.
- Definir la red de proveedores / fabricantes con las que se interactuará para la compra / desarrollo de producto.
- Gestionar y definir una gama o todos los productos en conjunto, ya sea a nivel nacional o internacional.

### PERFIL

- De formación superior en Comercial o Marketing.
- Experiencia demostrada como Comprador / Jefe de Producto.
- Cualidades personales necesarias para la gestión de equipos a menudo de un tamaño importante.
- En la mayor parte de los casos tiene una experiencia de gestión de varios productos dentro de un mismo sector.

### EVOLUCIÓN

La evolución se realiza a modo vertical hacia una Dirección de Marketing o de Compras.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	+6 años
Moda	Mín.	40.000	47.000	52.000
	Máx.	50.000	55.000	60.000
Gran Distribución	Mín.	50.000	57.000	60.000
	Mín.	60.000	62.000	72.000

[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](http://www.pagepersonnel.es)