



## Estudios de remuneración 2016



## MARKETING

## ÍNDICE

Organigrama .....	4
Assistant de Marketing .....	6
Ejecutivo de Cuentas .....	7
Planificador de Medios .....	8
Técnico de Comunicación .....	9
Product Manager .....	10
Marketing Analítico .....	11
Responsable de Marketing / Marketing Manager .....	13
Brand Manager .....	14
Responsable Marketing Directo .....	15
Responsable Trade Marketing .....	16
Responsable de Comunicación .....	18
Responsable Comunicación Interna .....	19
Técnico de Investigación de Mercados .....	20
Responsable de Estudios de Mercado .....	21
Responsable CRM & Área Clientes .....	22

**Page Personnel Marketing** está especializada en posiciones de “creación” y puesta en marcha de la comercialización del producto y su comunicación (y estudio) dentro del mercado.

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

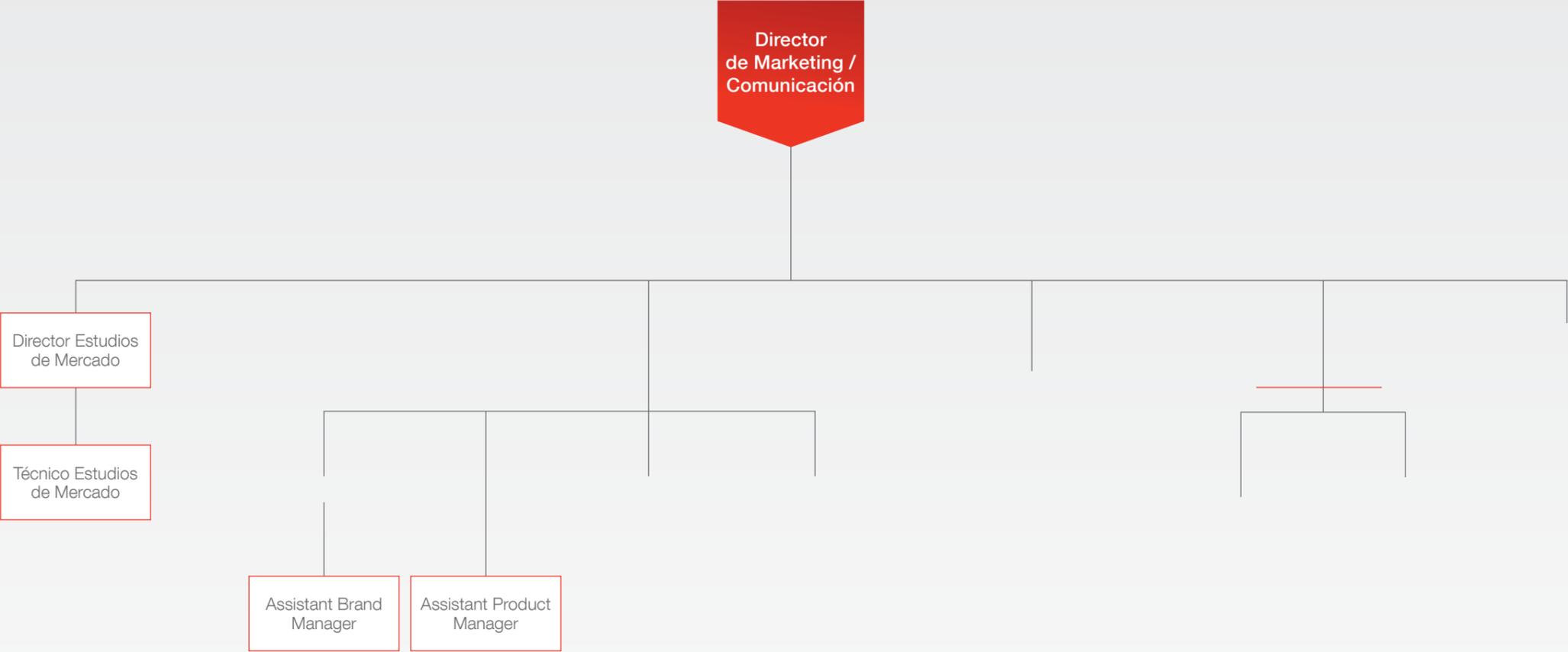
Desde la óptica del candidato, el modelo de negocio de Page Personnel Marketing permite una mayor comprensión por parte del consultor de su perfil y sus expectativas profesionales, presentándole siempre proyectos que igualen o superen las mismas.

Page Personnel Marketing colabora con importantes compañías de reconocido prestigio, independientemente del sector en el que desarrollen su actividad (gran consumo, entretenimiento, telecomunicaciones, electrónica de consumo, lujo, farma, software/hardware, industria, automoción, comunicación, Internet, publicidad, media, servicios...).

- Responsable de Marketing / Marketing Manager
- Brand Manager
- Responsable de Marketing Directo
- Responsable de Trade Marketing
- Product Manager
- Assistant de Marketing
- Responsable de Marketing On-Line
- Responsable de Comunicación
- Técnico de Comunicación
- Planificador de Medios
- Responsable de Estudios de Mercado
- Técnico de Investigación de Mercados
- Ejecutivo de Cuentas

**ORGANIGRAMA**

Marketing



## ASSISTANT DE MARKETING

### DEPENDENCIA

En dependencia del Product Manager o Responsable de Marketing.

### RESPONSABILIDADES

- Apoyar y ejecutar ciertas acciones del plan de Marketing del producto bajo la responsabilidad del Product Manager o del Responsable de Marketing.
- Analizar e interpretar, junto con el Product Manager, los estudios de mercado cuantitativos y cualitativos.
- Colaborar en la medición y análisis de rentabilidad de las acciones de marketing realizadas.
- Coordinar su actividad con otros departamentos/líneas de producto de la compañía.

### PERFIL

- Formación superior en Ciencias Económicas/Empresariales o ADE. Valorable máster en Marketing.
- Indispensable nivel alto de inglés o de otros idiomas.

### EVOLUCIÓN

Es un perfil junior, recién licenciado, incorporado al departamento de Marketing. La evolución natural de esta posición puede ser consolidándose en esta área como perfil de soporte en el departamento, o hacia una posición de Product Manager en sus diferentes posibilidades (líneas de productos, marca, implementación plan de marketing). Esta evolución será más o menos rápida y con mayores posibilidades en función de la experiencia que puede aportar el candidato sobre el sector.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	>6 años
DIP. / LIC.	Mín.	17.000	21.000	24.000
	Máx.	21.000	25.000	30.000

## EJECUTIVO DE CUENTAS

### DEPENDENCIA

En dependencia del Responsable del Departamento de Cuentas.

### RESPONSABILIDADES

- Realización de propuestas publicitarias, negociación de las campañas con los clientes, seguimiento de los mismos e implementación.
- Gestionar el estado de los proyectos a entregar a clientes, desde su inicio hasta su finalización.
- Gestionar y supervisar las cuentas asignadas.
- Captar ingresos publicitarios a través de campañas procedentes de anuncios directos, agencias de publicidad y medios.
- Cumplir los objetivos cualitativos y cuantitativos asignados.

### PERFIL

- Formación superior en Publicidad y Relaciones Públicas.
- Indispensable nivel alto de inglés y/o de otros idiomas.
- Perfil con clara vocación comercial, excelentes habilidades para las relaciones interpersonales y acostumbrado a trabajar por objetivos.

### EVOLUCIÓN

Puesto con un alto nivel de responsabilidad, con experiencia previa mínima de 2/3 años (gestionará marcas que generan gran parte de los resultados de la compañía). Acostumbrados a manejar amplios presupuestos de inversión y deben tener una doble vertiente comercial y creativa.

La evolución natural de esta posición puede ir hacia la Dirección del departamento de Cuentas.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	>6 años
DIP. / LIC.	Mín.	16.000	22.000	28.000
	Máx.	22.000	28.000	35.000

## PLANIFICADOR DE MEDIOS

### DEPENDENCIA

En dependencia del Responsable de Comunicación o Responsable de Marketing.

### RESPONSABILIDADES

- Dar soporte en la creación, definición e implementación, junto con el Responsable de Comunicación o de Marketing, de la estrategia de comunicación y del plan de medios de la compañía.
- Analizar y garantizar la optimización de la inversión publicitaria de la compañía.
- Creación de briefings, coordinación y supervisión de agencias.
- Control y seguimiento presupuestario.
- Asegurar, junto con el departamento de Marketing, la correcta difusión de la imagen corporativa de la compañía.
- Seleccionar y negociar anualmente las campañas con los proveedores externos elegidos.
- Coordinar su actividad con otros departamentos de la compañía.
- Cumplir con los objetivos cualitativos y cuantitativos asignados.

### PERFIL

- Formación superior en Ciencias de la Información o Ciencias Económicas, valorándose estudios de postgrado.
- Experiencia mínima de 3 a 4 años en departamentos de comunicación y/o central de medios como planificador senior y/o agencia de publicidad.
- Acreditará un elevado nivel de interlocución en los medios de comunicación (Redactor Jefe de la sección objetivo) y en centrales de medios (Director General/Planificador Senior).

### EVOLUCIÓN

La función se desarrolla y existe en estructuras con grandes presupuestos para invertir en medios. La evolución natural de esta posición puede ser consolidándose en posiciones de marketing de medios, agencias de comunicación, televisión o centrales de compras.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa	0-3 años	3-6 años	>6 años	
DIP. / LIC.	Mín.	20.000	22.000	26.000
	Máx.	23.000	27.000	33.000

## TÉCNICO DE COMUNICACIÓN

### DEPENDENCIA

En dependencia del Responsable de Comunicación o Responsable de Marketing.

### RESPONSABILIDADES

- Dar soporte en la creación, definición e implementación, junto con el Responsable de Comunicación o de Marketing de la estrategia de comunicación externa e interna de la compañía.
- Dar soporte en la elección y supervisión de la agencia de comunicación y/o agencia de relaciones públicas.
- Mantener la interlocución con los medios de comunicación.
- Realización y gestión de contenidos para web, prensa y comunicados oficiales, tanto internos como externos.
- Gestión del presupuesto asignado.
- Dar soporte en la realización de labores de portavoz y representación de la compañía.
- Organizar los principales eventos corporativos de la compañía.

### PERFIL

- Formación superior en Ciencias de la Información (rama periodismo) o Marketing.
- Se valora positivamente estudios de postgrado en Comunicación, Marketing y/o Protocolo.
- Imprescindible dominio de inglés. Se valorará positivamente el conocimiento de otros idiomas.
- Elevado nivel de interlocución, flexible, polivalente, con dotes de creatividad, orientado al cliente, carismático y convincente.

### EVOLUCIÓN

Puesto con alto nivel de responsabilidad, con experiencia previa mínima de 2 a 3 años en departamentos de comunicación o marketing corporativo en compañías de gran consumo o en agencia de comunicación. La evolución natural de esta posición puede ser consolidándose hacia la gestión de un departamento de comunicación o bien de una agencia.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa	0-3 años	3-6 años	>6 años	
DIP. / LIC.	Mín.	18.000	21.000	26.000
	Máx.	22.000	26.000	28.000

## PRODUCT MANAGER

### DEPENDENCIA

En dependencia del Marketing Manager o Responsable de Marketing.

### RESPONSABILIDADES

- Crear, definir e implementar el plan de marketing del producto o servicio, bajo su responsabilidad.
- Definir con el Marketing Manager o Responsable de Marketing, la estrategia de marketing para el producto o servicio 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 en Ciencias Económicas/Empresariales o ADE. Valorable máster en Marketing.
- Indispensable nivel alto de inglés y/o de otros idiomas.
- Alto nivel de responsabilidad.
- Acostumbrado a manejar amplios presupuestos de inversión y debe tener una doble vertiente estratégica y analítica.

### EVOLUCIÓN

La evolución natural de esta posición se puede realizar en tres direcciones: Category Manager, Marketing Manager o Responsable de Marketing.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa	0-3 años	3-6 años	>6 años
DIP. / LIC.	Mín.	20.000	24.000
	Máx.	24.000	35.000
			+35.000

## MARKETING ANALÍTICO

### DEPENDENCIA

En dependencia del Director de Marketing o al Responsable de Marketing en función de la estructura de la empresa.

### RESPONSABILIDADES

El perfil de Marketing Analítico y/o Estadístico es la persona que tiene como misión recopilar, tratar y analizar diferentes indicadores de actividad para extraer informes y conclusiones que apoyen a la actividad de la empresa en su toma de decisiones en diferentes áreas, la más común en el área comercial.

### PERFIL

El perfil debe aportar competencias como pensamiento analítico, indispensable para el buen tratamiento de los datos.

Competencias como búsqueda de información, ya que deberá apoyarse en los medios necesarios para extraer la información y trabajo en equipo, ya que deberá trabajar relacionándose con otros departamentos, como el de ventas.

Este tipo de perfil debe aportar unos estudios relacionados con el ámbito del negocio, tales como: ADE, Investigación de Mercado, Economía, Estadística y/o Empresariales están bien consideradas para el desarrollo profesional de estos perfiles. En cuanto a la experiencia deben aportar un mínimo de 2 años en el tratamiento analítico de las ventas de una empresa, en el estudio de mercado de productos y/o servicios y en la ejecución de acciones y procedimientos de marketing.

Es importante que la figura entienda el concepto de la venta y del negocio ya que esto le permitirá analizar los datos con mayor rigor sabiendo plasmar con claridad los pasos que debe seguir la red comercial para reforzar sus argumentos de venta.

Es importante un buen dominio de inglés, ya que en la actualidad las ventas se dirigen a los mercados exteriores y en ciertas ocasiones deberán recopilar información de medios extranjeros.

El nivel de ofimática y de programas estadísticos, tales como SPSS y otros deberá ser muy alto, así como, de Excel y Power Point para realizar las presentaciones necesarias. Es importante el dominio de CRM's, ERP's y herramientas de Business Intelligence para extraer y analizar los datos.

### EVOLUCIÓN

Esta posición comienza a demandarse cada vez más en las organizaciones, es indispensable conocer bien el mercado, las tendencias del mercado, los indicadores de ventas por producto y/o servicio de la empresa y los objetivos a conseguir que se plantea la organización. Este perfil apoyará a los equipos de venta en la orientación de su actividad comercial y les apoyará con los datos necesarios para alcanzarla.

REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	>6 años
DIP. / LIC.	Mín.	20.000	25.000	33.000
	Máy.	25.000	33.000	40.000

**RESPONSABLE DE MARKETING /  
MARKETING MANAGER**

DEPENDENCIA

En dependencia del Director Comercial o Marketing, la Gerencia o el Director General.

RESPONSABILIDADES

- Crear, definir e implementar el Plan de Marketing de la compañía a nivel nacional, asegurando su compatibilidad y sinergia con la estrategia de marketing corporativo del grupo.
- Definir, junto con la Dirección General/Comercial, la estrategia de marketing para el portfolio de productos y/o servicios de la compañía.
- Elaborar, controlar y gestionar el presupuesto del departamento garantizando la optimización del mismo.
- Gestión del equipo bajo su responsabilidad.
- Medir y analizar la rentabilidad de las acciones de marketing realizadas.
- Coordinar su actividad con otros departamentos de la compañía.

PERFIL

- Experiencia mínima de 4 años en departamentos de marketing.
- Acreditará un elevado nivel de interlocución en agencia de comunicación / publicidad (Responsable de Cuentas/Responsable General) y central de medios (Planificador Senior/Responsable General).
- Formación superior en Ciencias Económicas/Empresariales o Marketing, valorándose positivamente máster en prestigiosa Escuela de Negocios.
- Indispensable nivel alto de inglés y /o francés.
- Gran capacidad de análisis, polivalente, orientado a resultados, proactivo, innovador y con elevada capacidad de liderazgo y gestión de equipos humano.

EVOLUCIÓN

El Responsable de Marketing puede orientarse hacia la responsabilidad de un centro de aprovechamiento o de una Dirección de Marketing Internacional. Para los más potencialmente fuertes, la Dirección de Marketing es a menudo un paso necesario en el camino hacia la Dirección General.

REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	>6 años
DIP. / LIC.	Mín.	25.000	30.000	36.000
	Máy.	30.000	36.000	45.000

## BRAND MANAGER

### DEPENDENCIA

En dependencia del Responsable de Marketing.

### RESPONSABILIDADES

- Colaborar a crear, definir e implementar el Plan de Marketing bajo su responsabilidad.
- Definir, junto con el Marketing Manager o Responsable de Marketing, la estrategia de marketing.
- Elaborar, controlar y gestionar el presupuesto asignado 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

- Alto nivel de interlocución en agencia de comunicación (ejecutivo de cuentas) y central de medios (planificador).
- Formación superior en 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 Brand Manager es muy lineal: Marketing Manager y después Responsable de Marketing.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	>6 años
DIP. / LIC.	Mín.	25.000	28.000	34.000
	Máx.	30.000	35.000	40.000

## RESPONSABLE MARKETING DIRECTO

### DEPENDENCIA

En dependencia del Responsable de Marketing.

### RESPONSABILIDADES

- Elaborar, definir e implementar, junto con el Responsable de Marketing, la estrategia de Marketing Directo de la compañía.
- Crear, mantener y mejorar la base de datos de clientes potenciales / activos de la compañía.
- Diseñar y ejecutar el plan promocional de la compañía.
- Identificación y segmentación de la base de datos realizando acciones promocionales ad-hoc para cada target definido.
- Medición, análisis y seguimiento de todas y cada una de las acciones de marketing directo llevadas a cabo.
- Coordinar su actividad con otros departamentos de la compañía.
- Consecución de los objetivos asignados (cualitativos y cuantitativos).

### PERFIL

- Poseerá alto nivel de interlocución y contactos en agencias de Marketing Directo, empresas de call center, regalos promocionales, etc.
- Formación superior en Estadística, Matemáticas, Marketing o Económicas / Empresariales.
- Acreditará dominio de programas estadísticos avanzados (Datamining, Datawarehouse, Business Object, etc), Office, SPSS y herramientas/ sistemas CRM.
- Imprescindible dominio de inglés valorándose positivamente conocimientos de otros idiomas.
- Gran capacidad analítica y numérica, organizado, metódico, con elevada capacidad de síntesis, polivalente, orientado al resultado y al cliente, trabajador de equipo.

### EVOLUCIÓN

Esta figura evoluciona hacia Director de Marketing.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	>6 años
DIP. / LIC.	Mín.	22.000	28.000	32.000
	Máx.	28.000	32.500	38.000

## RESPONSABLE TRADE MARKETING

### DEPENDENCIA

En dependencia del Responsable de Marketing o del Responsable Comercial.

### RESPONSABILIDADES

- Crear, definir e implementar la estrategia de Trade Marketing de la compañía junto con la Dirección Comercial.
- Establecer y coordinar el plan promocional anual de la cartera de productos bien por categorías o familias o por Key Accounts.
- Elaborar, controlar y gestionar el presupuesto del departamento garantizando la optimización del mismo.
- Gestión del equipo bajo su responsabilidad.
- Presentación, negociación y cierre, junto con el Responsable Comercial o Responsable Nacional de Grandes Cuentas o Key Accounts Nacionales, de la estrategia promocional en las cuentas estratégicas de la empresa.
- Control, medición y análisis cualitativo y cuantitativo de las acciones promocionales ejecutadas o previstas.
- Definir, coordinar e implementar los procesos de gestión por categorías de la compañía, así como la presentación, predicción y análisis del mismo.
- Coordinar su actividad con otros departamentos (marketing, comercial, etc.).
- Identificar, estudiar y analizar al comprador y/o usuario del producto de la compañía, dirigiendo hacia él todos los esfuerzos de trade marketing.

### PERFIL

- Experiencia mínima de 3 a 5 años en departamentos de marketing o comerciales en donde haya desempeñado funciones de marketing manager o Key Account Nacional al menos durante un periodo de 2 años.
- Acreditará un elevado conocimiento del producto y del mercado (tendencias, cuota de mercado, competidores,...) interlocución con institutos de investigación de mercado y de comportamiento del consumidor.
- Formación superior en Ciencias Económicas, titulado superior universitario, valorándose formación de postgrado en Marketing o Dirección Comercial en escuela de negocios.
- Indispensable nivel alto de inglés. Valorándose el conocimiento de otros idiomas.
- Elevada capacidad analítica y sintética, alta orientación al resultado y a la maximización del mismo, flexible, buenas habilidades comerciales externas e internas, negociador de alto nivel, empático, elevada capacidad de liderazgo y gestor y motivador de equipos humanos.

### EVOLUCIÓN

La evolución puede realizarse hacia las ventas en una función de tipo cuentas clave o hacia el marketing en un puesto de Category Manager o de Jefe de Producto.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa	0-3 años	3-6 años	>6 años	
DIP. / LIC.	Mín.	21.000	24.000	28.000
	Máx.	24.000	28.000	36.000

## RESPONSABLE DE COMUNICACIÓN

### DEPENDENCIA

En dependencia del Responsable de Marketing.

### RESPONSABILIDADES

- Crear, definir e implementar, junto con el Responsable de Marketing o el Responsable General, la estrategia de comunicación externa e interna y la estrategia de la compañía.
- Elección y supervisión de la agencia de comunicación y o agencia de RR.PP.
- Mantener la interlocución al más alto nivel con los medios de comunicación.
- Realización y supervisión de notas de prensa y comunicados oficiales internos y externos.
- Gestión del presupuesto asignado.
- Realizar labores de portavoz y representación de la compañía.
- Gestión del equipo bajo su responsabilidad.
- Coordinar su actividad con otros departamentos de la compañía.
- Conseguir los objetivos cualitativos y cuantitativos asignados.
- Organizar y definir los principales eventos corporativos de la compañía.

### PERFIL

Experiencia mínima de 3 a 5 años en departamentos de comunicación o marketing comparativo o en agencia de comunicación llevando la comunicación de importantes clientes o en importante medio de comunicación.

- Titulado superior, preferentemente en Ciencias de la Información (rama periodismo) o Marketing. Se valora positivamente estudios de postgrado en Comunicación, Marketing y/o Protocolo.
- Se valorará positivamente el conocimiento de idiomas.
- Excelente nivel de relación y comunicación, elevado nivel de interlocución, flexible, polivalente, con altas dotes de creatividad, orientado al cliente, sereno, reflexivo, carismático y convincente.

### EVOLUCIÓN

La evolución de un Responsable de Comunicación puede realizarse hacia consultoras de comunicación o hacia los departamentos de marketing o comerciales de la misma compañía.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa	0-3 años	3-6 años	>6 años
<b>Mín.</b>	24.000	25.000	27.000
<b>Máx.</b>	26.000	28.000	35.000

## RESPONSABLE COMUNICACIÓN INTERNA

### DEPENDENCIA

En dependencia del Responsable de Comunicación o Responsable de RRHH.

### RESPONSABILIDADES

- Facilitar los cambios organizacionales, asegurar que los mensajes de la Compañía lleguen a los empleados.
- Implementar y mejorar los procedimientos de comunicación interna:
  - > Liderar el rediseño de la Intranet
  - > Coordinar las plataformas: asistencia y gestión de siniestros.
- Coordinar con el resto de filiales del grupo el Plan Comunicación Interna, alineado con el Plan Global de Marketing y Comunicación.
- Involucrar a los Line Managers de negocio, para generar contenido y subirlo en la intranet para que sea el canal de comunicación interno.
- Preparación de newsletters, revista mensual de la compañía.

### PERFIL

Experiencia mínima de 3 a 5 años en departamentos de comunicación o marketing comparativo o en agencia de comunicación llevando la comunicación de importantes clientes o en importante medio de comunicación.

- Titulación en Periodismo, Comunicación y/ Marketing
- Valorable Master en Comunicación Corporativa
- Experiencia de 3 años en Comunicación Interna en empresa internacional
- Conocimiento de proveedores de Intranet
- Nivel Alto de Inglés

### EVOLUCIÓN

La evolución de esta posición es hacia un cargo de más responsabilidad, asumiendo quizás otras áreas de la Comunicación.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa	0-3 años	3-6 años	>6 años
<b>Mín.</b>	25.000	28.000	33.000
<b>Máx.</b>	27.000	32.000	37.000

## TÉCNICO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

### DEPENDENCIA

En dependencia del Responsable de Estudios de Mercado o Responsable de Marketing.

### RESPONSABILIDADES

- Colaborar con el Responsable de Estudios de Mercado en la estrategia de análisis y estudios del mercado y/o del consumidor/comprador de los productos de la compañía.
- Realización de los proyectos de estudios cualitativos y/o cuantitativos periódicos (tracking) como ad-hoc.
- Detección en las variables críticas de análisis (la muestra objetivo) y determinación del cuestionario o las acciones a practicar.
- Mantener el contacto con agencia o instituto de investigación de mercados.
- Recopilar información, analizar y presentar los resultados de los estudios, así como prever y marcar acciones a llevar a cabo.
- Coordinar y cumplir con los objetivos cualitativos y cuantitativos asignados.

### PERFIL

- ITM, Dip. Empresariales, Lic. ADE (o titulación equivalente). Titulado superior en Estadística.
- Dominio de programas estadísticos, como SPSS.
- Experiencia mínima de 2 años en agencia de investigación de mercado.
- Cada vez en los departamentos de marketing es habitual encontrarse un área interna que se dedique específicamente a los estudios de mercado.

### EVOLUCIÓN

La evolución natural de esta posición puede ser consolidándose de forma natural hacia la dirección del departamento o de una agencia.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	>6 años
DIP. / LIC.	Mín.	18.000	23.000	26.000
	Máx.	24.000	27.000	32.000

## RESPONSABLE DE ESTUDIOS DE MERCADO

### DEPENDENCIA

En dependencia del Responsable de Marketing.

### RESPONSABILIDADES

- Elaborar, definir e implementar, junto con el Responsable de Marketing o la Dirección General, la estrategia de análisis y de estudio de mercado de la compañía.
- Concebir y determinar los estudios cuantitativos y cualitativos a realizar.
- Determinar las variables a analizar.
- Selección, negociación, supervisión y seguimiento de los institutos de investigación de mercado y proveedores externos utilizados.
- Interpretación de los resultados realizados, detección de tendencias en el mercado y/o consumidor que permitan descubrir oportunidades de nicho de mercado a desarrollar.
- Elaborar análisis y modelos sobre la evolución del mercado, hábitos y gustos del target y tendencias de las categorías o productos de la compañía.
- Gestión del equipo bajo su responsabilidad.
- Coordinación de su actividad con otros departamentos de la compañía.
- Cumplir con los objetivos cualitativos y cuantitativos asignados.
- Determinación, junto con el Responsable de Marketing, de la estrategia de Marketing Directo de la compañía.

### PERFIL

- Experiencia mínima de 2 años en departamentos de investigación de mercados y/o business intelligence.
- Formación idealmente en Estadística o Matemáticas, valorándose estudios de postgrado en técnicas de investigación de mercados.
- Dominio de programas informáticos avanzados especializados (SPSS, Microstrategy, Datamining, Datawarehouse).
- Indispensable nivel de inglés alto, valorándose el conocimiento de otros idiomas.
- Alta capacidad analítica y predictiva, metódico y riguroso, orientado al resultado, elevada capacidad de liderazgo, flexible y estrategia.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	>6 años
DIP. / LIC.	Mín.	24.000	26.000	30.000
	Máx.	27.000	30.000	36.000

## RESPONSABLE CRM & AREA CLIENTES

### DEPENDENCIA

En dependencia del director de Marketing o Responsable de Marketing

### RESPONSABILIDADES

- Realizar estrategia de fidelización del cliente a través de la definición de una propuesta de valor óptima.
- Análisis de la competencia y del nivel de satisfacción del target cliente.
- Gestión de Customer Intelligence (estudios de mercado, Datamining, segmentación, tendencias)
- Realización de plan de mejoras adaptado a las necesidades del cliente.
- Elaboración de un plan de retención al cliente
- Realizar una estrategia de venta cruzada (promoción, herramientas, monitorización resultados e impacto en cliente)
- Gestión de CRM.
- Digitalización de la relación con el cliente.

### PERFIL

- Formación superior en ADE y Máster en Marketing y Ventas.
- Indispensable nivel alto de inglés y/o de otros idiomas.
- Perfil con clara orientación al cliente, con una fuerte competencia analítica y capaz de trazar estrategias de marketing creativas para fidelizar al cliente
- Puesto con un alto nivel de responsabilidad, con experiencia previa mínima
- de 2/3 años en consultoría de marketing estratégico o departamento de marketing/trade en empresa servicios.
- Capaces de gestionar y optimizar presupuestos importantes teniendo una doble vertiente analítica y creativa.

### EVOLUCIÓN

La evolución natural de esta posición puede ir hacia Responsable de Marketing

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	>6 años
DIP. / LIC.	Mín.	24.000	30.000	35.000
	Máx.	27.000	34.000	40.000

## OFICINAS EN ESPAÑA:

### MADRID

Paseo de la Castellana 28  
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 Vía 40  
48009 Bilbao  
Telf.: 94 425 05 90

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

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

Part of the  
**PageGroup**