



## Estudios de remuneración 2016



**COMERCIAL**

## ÍNDICE

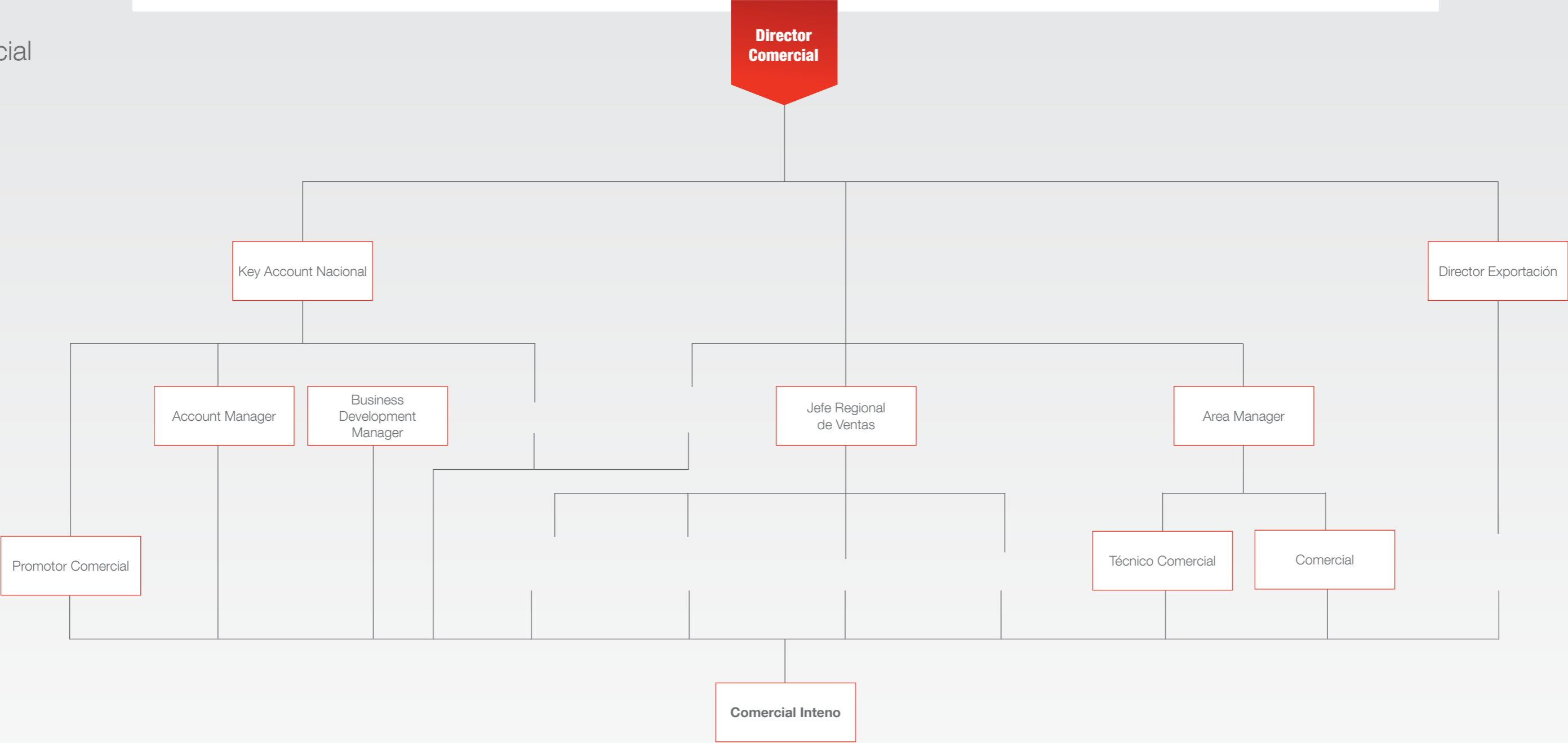
ORGANIGRAMA.....	4
COMERCIAL .....	6
GESTOR DEL PUNTO VENTA .....	7
CONSULTOR COMERCIAL .....	8
COMERCIAL INTERNO .....	9
DELEGADO COMERCIAL.....	10
INGENIERO COMERCIAL / VENTAS .....	11
TÉCNICO COMERCIAL .....	12
KEY ACCOUNT REGIONAL .....	13
COMERCIAL EXPORTACIÓN / EXPORT AREA MANAGER .....	14
JEFE DE VENTAS.....	15

**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
- Ejecutivo/Director de Cuentas
- Delegado
- Director Regional de Ventas
- Key Account Regional
- Inside Sales

**ORGANIGRAMA**

Comercial



## 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	Fijo	Fijo
Local	Mín.	18.000	22.000	28.000
	Máx	19.000	28.000	37.000
Nacional	Mín.	19.000	23.000	30.000
	Máx	23.000	30.000	40.000

\*Esta posición conlleva salario variable. En función del tipo de producto y/o servicio que comercialice junto con el tipo de organización en la que trabaje, el rango de variable puede variar.

## 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 años
		Fijo	Fijo
Regional	Mín.	18.000	22.000
	Máx	22.000	30.000

\*Esta posición conlleva salario variable. En función del tipo de producto y/o servicio que comercialice junto con el tipo de organización en la que trabaje, el rango de variable puede variar.

## 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	Fijo	Fijo
Local	Mín.	18.000	22.000	28.000
	Máx.	22.000	28.000	+30.000
Nacional	Mín.	21.000	25.000	38.000
	Máx.	25.000	33.000	+37.000

\*Esta posición conlleva salario variable. En función del tipo de producto y/o servicio que comercialice junto con el tipo de organización en la que trabaje, el rango de variable puede variar.

## 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	Fijo	Fijo
Mín.	18.000	24.000	27.000
Máx.	24.000	27.000	33.000

\*Esta posición conlleva salario variable. En función del tipo de producto y/o servicio que comercialice junto con el tipo de organización en la que trabaje, el rango de variable puede variar.

## DELEGADO COMERCIAL

### 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		Fijo		Fijo		Fijo	
Regional	Mín.	20.000		26.000		30.000			
	Máx.		26.000		30.000			+36.000	

\*Esta posición conlleva salario variable. En función del tipo de producto y/o servicio que comercialice junto con el tipo de organización en la que trabaje, el rango de variable puede variar.

## INGENIERO COMERCIAL / 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.
- Capacidad analítica.

### EVOLUCIÓN

La evolución natural de esta posición es la de Business Development Manager y/o Jefe de Ventas.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa	0-3 años			3-6 años			+ 6 años		
		Fijo		Fijo		Fijo		Fijo	
Pyme	Mín.	21.000		28.000		35.000			
	Máx.		28.000		35.000			+40.000	
Multi-nacional	Mín.	24.000		32.000		40.000			
	Máx.		32.000		40.000			+50.000	

\*Esta posición conlleva salario variable. En función del tipo de producto y/o servicio que comercialice junto con el tipo de organización en la que trabaje, el rango de variable puede variar.

## 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 o Jefe de Ventas o Area Manager.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

Experiencia previa		0-3 años	3-6 años	+ 6 años
		Fijo	Fijo	Fijo
Pyme	Mín.	20.000	24.000	30.000
	Máx.	24.000	30.000	37.000
Multi-nacional	Mín.	22.000	26.000	33.000
	Máx.	26.000	33.000	+40.000

\*Esta posición conlleva salario variable. En función del tipo de producto y/o servicio que comercialice junto con el tipo de organización en la que trabaje, el rango de variable puede variar.

## 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	Fijo	Fijo
Pyme	Mín.	21.000	25.000	30.000
	Máx.	25.000	30.000	36.000
Multinacional	Mín.	24.000	30.000	35.000
	Máx.	30.000	35.000	+40.000

\*Esta posición conlleva salario variable. En función del tipo de producto y/o servicio que comercialice junto con el tipo de organización en la que trabaje, el rango de variable puede variar.



## COMERCIAL EXPORTACIÓN / 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		Fijo		Fijo
Pyme	Mín.	21.000		28.000		33.000
	Máx.	28.000		33.000		+40.000
Multinacional	Mín.	24.000		30.000		36.000
	Máx.	30.000		36.000		+45.000

\*Esta posición conlleva salario variable. En función del tipo de producto y/o servicio que comercialice junto con el tipo de organización en la que trabaje, el rango de variable puede variar.

## 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		Fijo		Fijo
Pyme	Mín.	NS		30.000		36.000
	Máx.	NS		36.000		+40.000
Multinacional	Mín.	NS		32.000		38.000
	Máx.	NS		38.000		+45.000

\*Esta posición conlleva salario variable. En función del tipo de producto y/o servicio que comercialice junto con el tipo de organización en la que trabaje, el rango de variable puede variar.



## 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)

**PagePersonnel**

Part of  
**PageGroup**