

STUDI DI RETRIBUZIONE 2020

OVERVIEWS DEI LIVELLI RETRIBUTIVI DAI GIOVANI PROFESSIONISTI QUALIFICATI AI SENIOR MANAGER E DIRIGENTI D'AZIENDA

Sales & Marketing





Editoriale

Tomaso Mainini

Senior Managing Director
PAGEGROUP Italy

La nostra mission in pagegroup ha come obiettivo il miglioramento della vita delle persone attraverso la creazione di opportunità per raggiungere ed esprimere il loro potenziale.

Il Gruppo opera nel **mercato Globale** con oltre 7.500 persone distribuite in 36 Paesi e ha registrato un utile lordo di oltre 814,9 milioni di sterline. I quattro Brand principali di PageGroup sono costituiti da **team specializzati** che operano in **25 discipline e settori** del mercato.

Page Executive è il Brand del Gruppo specializzato in **executive search** fornendo il servizio di ricerca, selezione e gestione dei talenti di professionisti senior.

Il Brand **Michael Page** è specializzato nell'assunzione di professionisti a tempo determinato con progetti di interim management ed a tempo indeterminato di **middle & senior manager**, tipicamente a partire dal secondo livello contrattuale.

Page Personnel, agenzia per il lavoro del Gruppo, è un partner di reclutamento per le aziende che necessitano di supporto per gli inserimenti di **giovani professionisti qualificati** con contratti temporanei mediante l'utilizzo della somministrazione di lavoro o a tempo indeterminato.

Page Outsourcing utilizza la forza dei Brand di PageGroup ed offre una soluzione di **recruitment outsourcing** per aiutare a far crescere le aziende clienti.

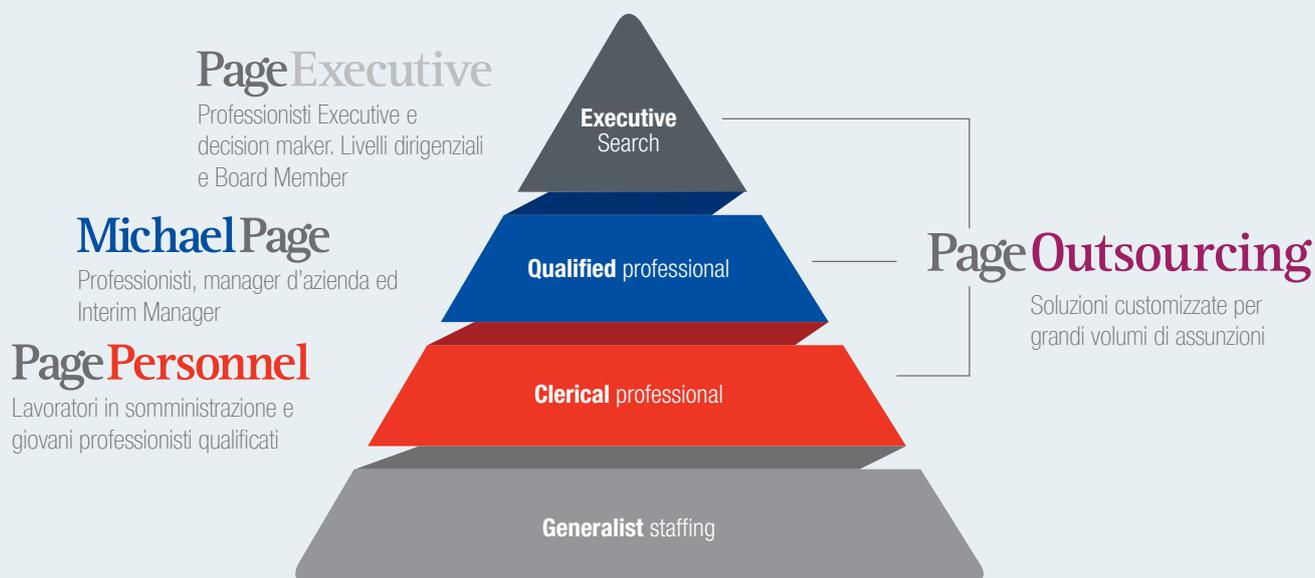
In Italia PageGroup vanta di un **network di oltre 300 consulenti specializzati** che operano strategicamente in 6 differenti sedi, Milano, Roma, Torino, Bologna, Padova e Brescia, promuovendo la **specializzazione e l'esperienza ventennale** all'interno del mercato del lavoro.

Molto è cambiato da quando abbiamo fondato nel 1976 e il Gruppo continua a crescere ed evolversi per fornire esperienza specializzata nel settore, conoscenza del mercato e un approccio consulenziale al reclutamento dei **migliori professionisti presenti nel mercato.**

Una cosa che rimane invariata è l'impegno di PageGroup per il **successo professionale** dei propri clienti, candidati e dipendenti. I valori aziendali di **passione, determinazione, lavoro di squadra, piacere di ciò che facciamo e fare la differenza**, sono evidenti oggi come non lo sono mai stati. Il team di PageGroup non vede l'ora di lavorare per il vostro futuro.

PageGroup

PageGroup è leader nel recruitment operando con 4 Brand chiave: Page Executive, Michael Page, Page Personnel e Page Outsourcing, supportati da Brand supplementari. La presenza in 36 Paesi, ci consente di fornire il servizio di ricerca e selezione di personale specializzato in Italia così come a livello Europeo e globale.



Metodologia

Lo studio delle funzioni e dei compensi si basa sugli incarichi svolti per i nostri clienti negli ultimi 2 anni, sui colloqui con i candidati dei nostri oltre 300 consulenti specializzati e sull'analisi precisa del nostro database, costantemente aggiornato dai nostri team.

Abbiamo cercato di essere il più completi possibile presentando qui le funzioni che i nostri team gestiscono regolarmente. Tuttavia, gli elementi evidenziati (profili, esperienza, remunerazione) devono essere ponderati in base alla struttura delle aziende, alle dinamiche specifiche di ciascun settore di attività e, naturalmente, all'evoluzione della situazione economica.

Per quanto riguarda la retribuzione, abbiamo voluto facilitare la lettura delle nostre tabelle e abbiamo scelto l'anzianità dei candidati come criterio di distinzione. Il compenso presentato è espresso in migliaia di euro e corrisponde alla retribuzione annuale, ove applicabile, un'annotazione relativa alla parte variabile e alle eventuali prestazioni in natura.

Il nostro studio opera nel rispetto delle regole etiche della nostra professione e delle disposizioni di legge in materia di trattamento dei dati personali dei candidati, al fine di prevenire ogni rischio di discriminazione.

Si richiama l'attenzione sul fatto che alcuni termini (candidato, cliente, consulente, etc) devono essere intesi come tali ma sono scritti al maschile unicamente per facilitare la lettura del documento. Va anche notato che, sebbene il contenuto delle descrizioni delle mansioni sia scritto al maschile, queste ultime si riferiscono a ruoli e posizioni disponibili per ambo i sessi.

Sales & Marketing



Trend

Overview del settore

Trainata da una crescita forte e sostenuta, l'andamento economico positivo sembra essere di nuovo sulla buona strada per il futuro del mercato del Sales & Marketing.

Questa crescita, che è stata ripresa in modo proficuo, è ora disponibile per tutti i settori dell'economia italiana: start-up, piccolissime imprese, PMI, grandi gruppi, tutti vogliono sfruttare questa dinamica per aumentare il loro fatturato. Tuttavia, non c'è crescita del fatturato senza una crescita della forza vendita, per cui l'assunzione di personale continuerà ad essere una priorità assoluta per tutte le aziende. E ancora una volta le professioni legate alle vendite saranno nella top 3 dei profili più richiesti in Italia.

Sales & Marketing

Tale euforia economica è spesso accompagnata da cambiamenti sociali o organizzativi che hanno un impatto sulle politiche del personale e sulle assunzioni aziendali.

Il trend attuale incontra la sfida per Sales Manager ed HR Director non solo nell'attrarre i migliori talenti ma anche nel mantenerli all'interno dell'organizzazione.

Se negli ultimi due anni, abbiamo visto un forte inflazione sulle retribuzioni dei giovani laureati che desiderano intraprendere una carriera commerciale, questo viene osservato in modo più consistente tra i profili più esperti (le differenze sono notevoli a seconda dei settori di attività, dei settori di occupazione e delle regioni d'Italia).

La fidelizzazione di un dipendente non si limita al suo package salariale ma ad un insieme di parametri che promuovono il suo sviluppo in azienda come, la flessibilità, il management, la formazione, i valori aziendali.

Le aziende utilizzano il maggior numero possibile di leve per migliorare la loro immagine, attrarre talenti ed averli a bordo il più a lungo possibile. Di fronte a candidati più esigenti e attenti ai valori aziendali ed all'employer branding, le aziende si mobilitano per attrarre i migliori candidati.

PROFESSIONI PIÙ RICHIESTE



**Direttore
Commerciale**



**Direttore Marketing
& Comunicazione**



Export Manager



Area Manager



Sales Engineer



**Sales
Representative**



**Inside
Sales**

Sales & Marketing

SALES	0 - 2 anni	2 - 5 anni	5 - 15 anni	Bonus	Trend
Direttore Commerciale	100.000€	120.000€	140.000€	30%	☰
Direttore Vendite	80.000€	100.000€	120.000€	30%	☰
National Account Manager	50.000€	60.000€	70.000€	20%	☰
Export Manager	45.000€	55.000€	70.000€	20%	⬆️
Area Manager	45.000€	55.000€	65.000€	20%	☰
Sales Engineer/Tecnico Commerciale	35.000€	40.000€	50.000€	20%	☰
Key Account Manager	30.000€	40.000€	50.000€	20%	☰
Sales Account	26.000€	30.000€	30.000€	20%	☰
Inside Sales	20.000€	28.000€	35.000€	10%	☰

MARKETING	0 - 2 anni	2 - 5 anni	5 - 15 anni	Bonus	Trend
Direttore Marketing	80.000€	100.000€	120.000€	20%	☰
Marketing Manager	70.000€	80.000€	100.000€	10%	☰
Trade Marketing Manager	50.000€	55.000€	70.000€	15%	⬆️
Category Manager	40.000€	45.000€	50.000€	15%	⬆️
Brand Manager/Product Manager	30.000€	40.000€	50.000€	10%	☰
Crm Manager	30.000€	40.000€	50.000€	-	☰
Trade Marketing Analyst	28.000€	35.000€	-	10%	⬆️
Product Specialist	26.000€	30.000€	-	10%	☰
Marketing Analyst	20.000€	28.000€	-	-	☰

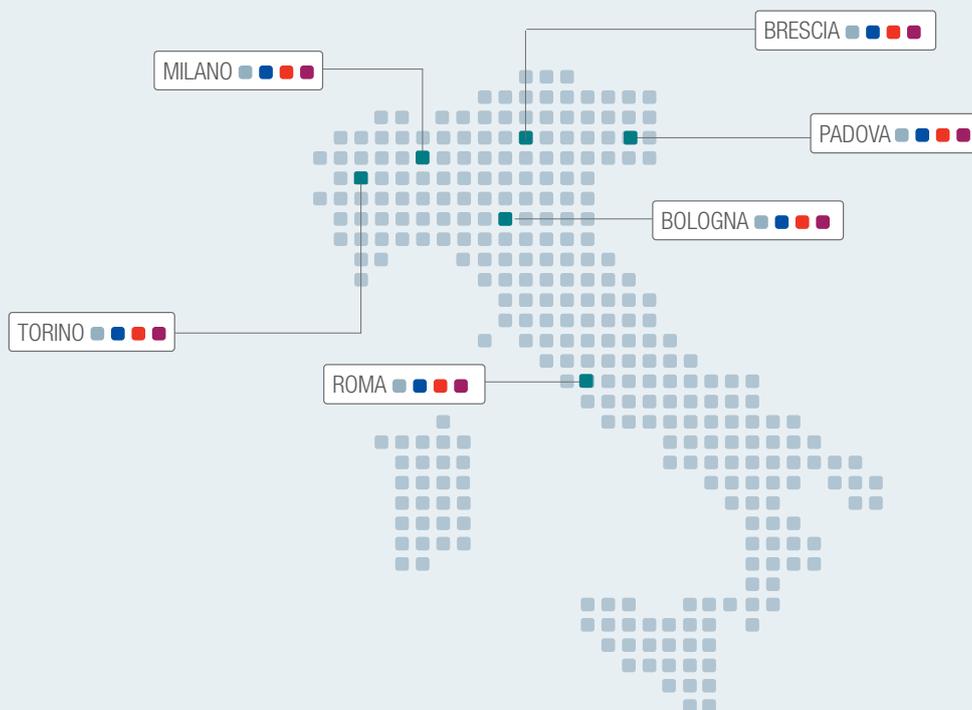
Uffici in Italia

PageExecutive

MichaelPage

PagePersonnel

PageOutsourcing



MILANO

Galleria
Passarella 2
20122 Milano MI

ROMA

Viale di Villa
Grazioli 21/23/25
00198 Roma RM

TORINO

Via Botero 18
10122 Torino TO

BOLOGNA

Via Calzolerie 2
40125 Bologna
BO

PADOVA

Via Cesare
Battisti 3
35121 Padova
PD

BRESCIA

Via F.lli Ugoni 36
25126 Brescia
BS



PageExecutive

MichaelPage

PagePersonnel

PageOutsourcing

Part of PageGroup