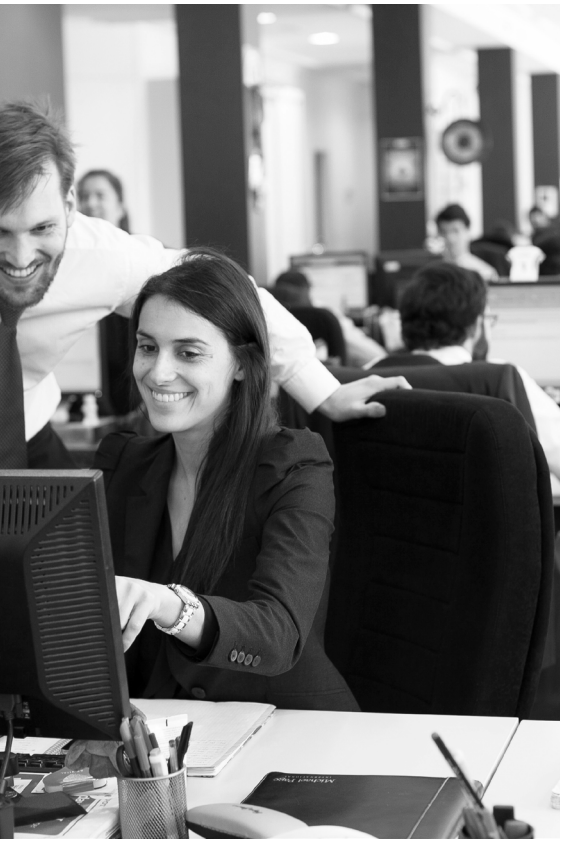


Studio di retribuzione 2016

DIGITAL & NEW MEDIA

PagePersonnel

Temporary & permanent recruitment
www.pagepersonnel.it

Note relative alle tabelle retributive:
- *RAL = Retribuzione Annua Lorda*
- *Le retribuzioni riportate nelle tabelle retributive sono da considerarsi in Euro*

EDITORIALE

Page Personnel, Brand di PageGroup, è leader globale nella ricerca e selezione di impiegati e giovani professionisti qualificati.

Dal 1976, anno in cui nasce nel Regno Unito ad oggi, Page Personnel vanta un network di 154 uffici distribuiti in 35 Paesi con oltre 5850 dipendenti.

La specializzazione delle divisioni e l'approccio consulenziale trova il giusto connubio tra know-how locale ed expertise internazionale, identificando la miglior soluzione tra cliente e candidato.

Grazie ad una struttura costituita da oltre 100 consulenti e 5 uffici in Italia, Page Personnel offre ai propri clienti soluzioni di ricerca e selezione tramite contratti a tempo determinato, indeterminato e di somministrazione su tutto il territorio nazionale.

I cambiamenti economici e demografici comportano un'evoluzione delle professioni all'interno di un mercato sempre più segmentato (in particolare per quel che riguarda i ruoli e le aziende) e con una maggiore concorrenza. Gli attori operanti nel settore delle risorse umane devono offrire quindi servizi e prodotti che si adattino il più possibile alle esigenze dei singoli clienti.

A causa dello sviluppo di prodotti maggiormente specializzati, della globalizzazione e del rafforzamento della concorrenza, le professioni sono sempre più diversificate e necessitano di migliorarsi attraverso maggiori competenze tecniche, linguistiche e un'ottima attitudine interpersonale.

In quanto protagonisti ed osservatori privilegiati del mercato del lavoro, i consulenti Page Personnel si avvalgono di una conoscenza puntuale delle professioni e delle evoluzioni salariali di tutte le figure da loro seguite.

Lo studio sulle retribuzioni nasce dall'analisi delle missioni di ricerca e selezione da noi svolte per i nostri clienti, dai colloqui sostenuti con i candidati, dall'analisi precisa dei dati provenienti dalla nostra banca dati, strumento di lavoro aggiornato quotidianamente dai team operativi.

Chiaramente, gli elementi qui evidenziati (profili, esperienza, remunerazione) sono da moderare e ponderare a seconda delle strutture organizzative delle singole aziende e del dinamismo del settore.

Gli studi di retribuzione si posizionano all'interno del nostro approccio globale alla selezione, dettato dal desiderio di rispondere alle attese di clienti e candidati, offrendo ai nostri interlocutori la massima trasparenza e vicinanza nella relazione professionale.

Buona lettura!

Tomaso Mainini
Managing Director PageGroup

INDICE

EDITORIALE 3
ORGANIGRAMMA 6
CATEGORY MANAGER 12
AD TRAFFICKER 13
CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGER 14
DIGITAL MARKETING & COMMUNICATION SPECIALIST 15
SEO – SEM SPECIALIST 16
SOCIAL MEDIA MANAGER 17
DIGITAL PROJECT MANAGER JR 18
CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGER JR 19
E-COMMERCE SPECIALIST 20
DIGITAL SALES ACCOUNT 21
PROGRAMMATIC SPECIALIST 22
DATA SCIENTIST 23
WEB DESIGNER / FRONT END DEVELOPER 24
WEB DEVELOPER / BACK END DEVELOPER 25
ART DIRECTOR JR 26

20.000

CANDIDATI DIGITAL & NEW MEDIA IN DATABASE

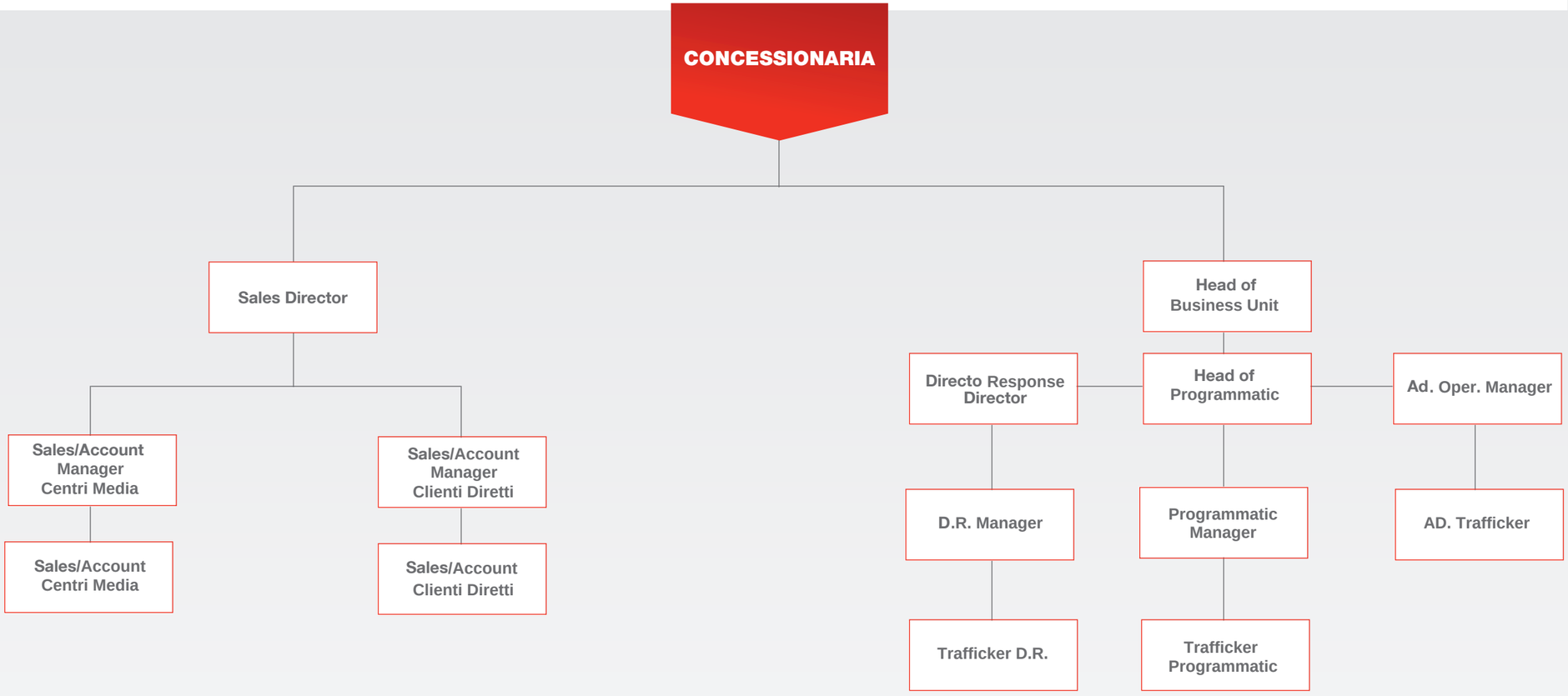
320

MISSIONI GESTITE NEGLI ULTIMI 18 MESI

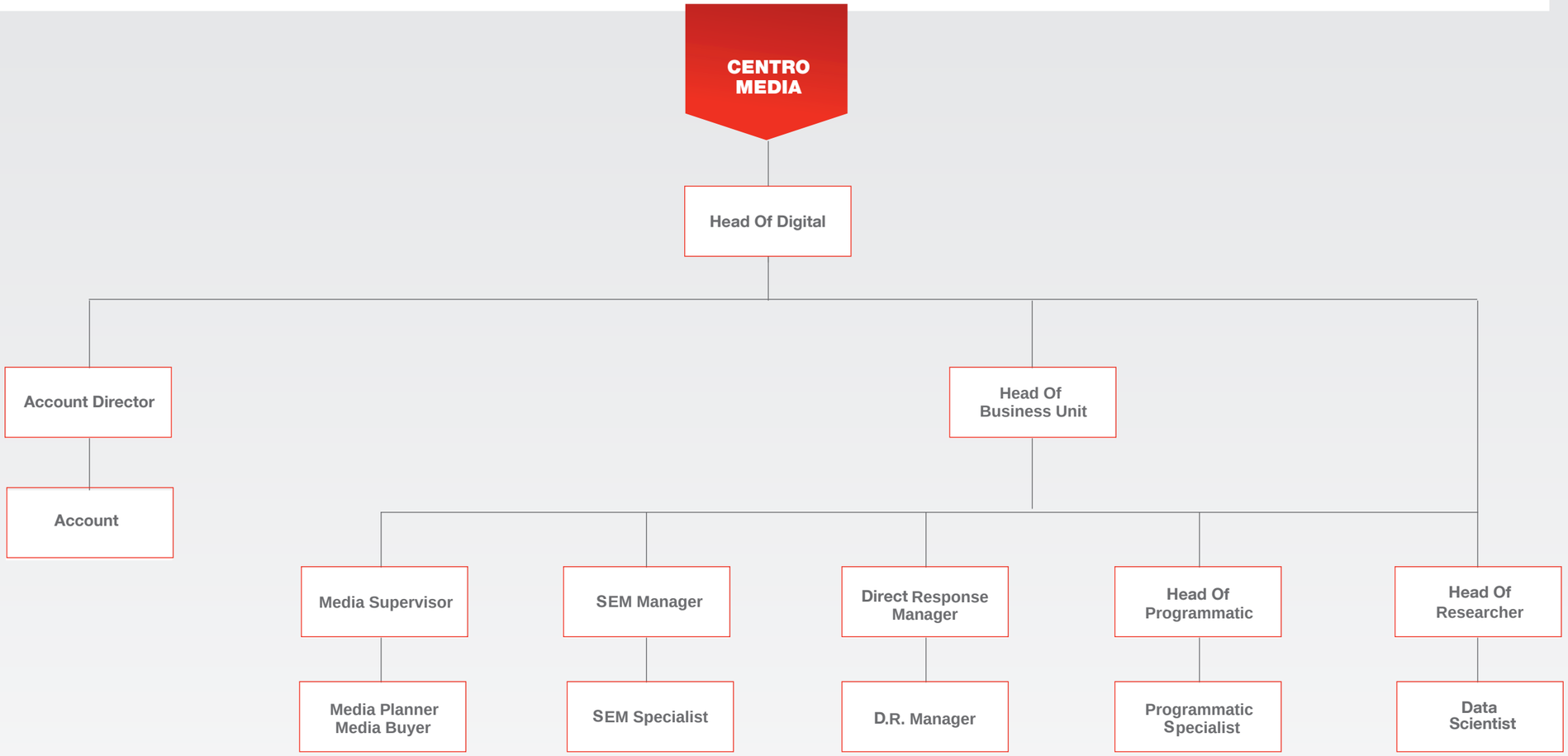
8

CONSULENTI IN ITALIA

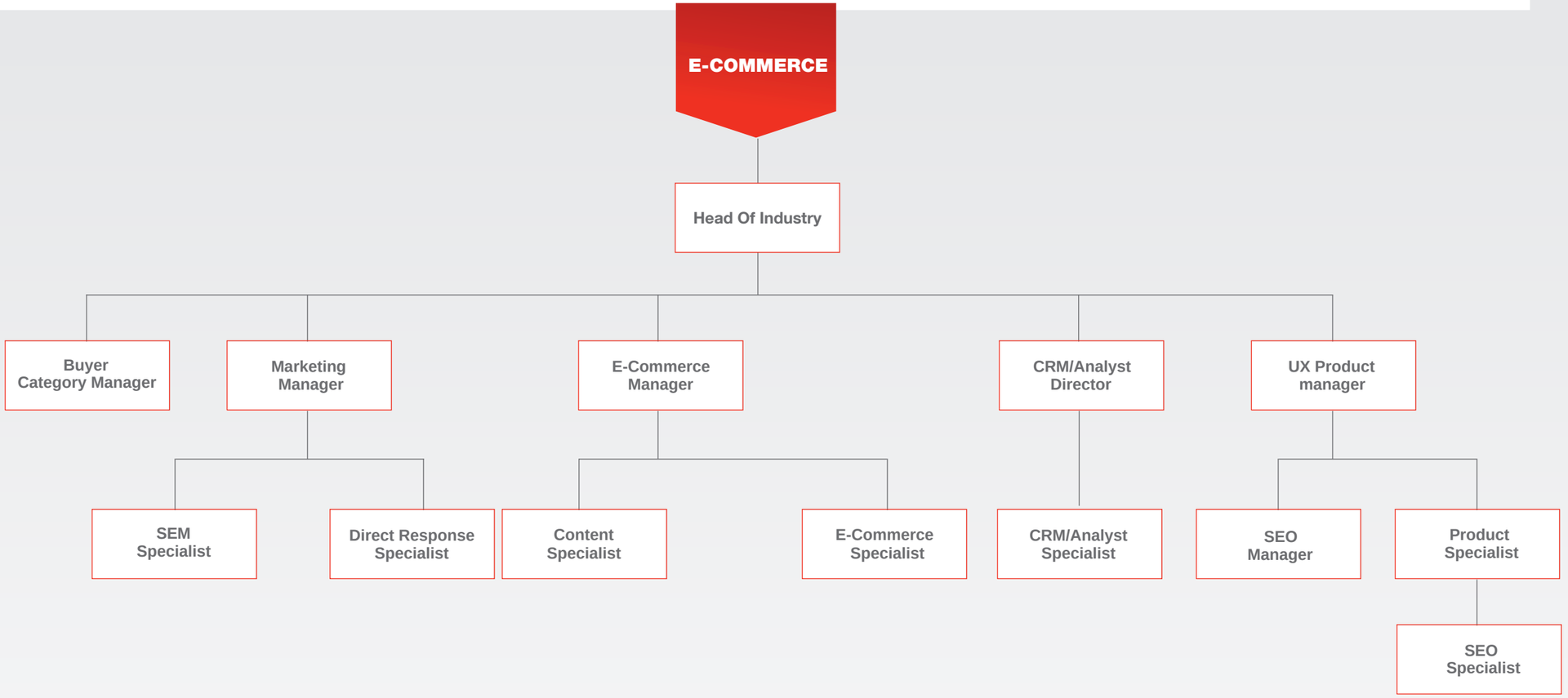
ORGANIGRAMMA



ORGANIGRAMMA



ORGANIGRAMMA



E-COMMERCE SPECIALIST

RESPONSABILITÀ

L'E-Commerce Specialist, riportando al responsabile della divisione E-Commerce o al Direttore Commerciale o al Direttore Generale, è responsabile del canale di vendita on-line dell'azienda. Il ruolo richiede l'aver maturato una buona esperienza nel mondo web con capacità strategico/tattiche nella definizione ed implementazione di un canale di vendita complementare a quelli tradizionali. E' necessario possedere buone doti negoziali oltre che precisione e attitudine al problem solving.

COMPETENZE

- Assicurare il raggiungimento degli obiettivi di fatturato del canale online;
- Definizione ed acquisizione del catalogo prodotti;
- Monitoraggio dei KPI logistici come stock, delivery, rotazione;
- Benchmarking del pricing e dell'offerta commerciale verso i siti i competitor;
- Acquisizione di nuovi utenti e aumento del traffico;
- Analisi dei ROI, delle promozioni e della marginalità.

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Business Unit

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0 - 18 mesi	18 - 36 mesi	> 36 mesi
20 - 23 K	24 - 28 K	31 - 35 K

CATEGORY MANAGER

RESPONSABILITÀ

Il category manager è il responsabile della gestione dei prodotti. Segue l'attività di buying, gestione della scontistica, rapporti con i fornitori. Spesso si occupa anche delle analisi di stock, rotazioni di magazzino e forecast di vendita. Definisce in accordo con il Marketing il contenuto delle schede prodotto.

COMPETENZE

- Buone doti relazionali
- Predisposizione al lavoro in team
- Precisione nello svolgimento delle mansioni
- Doti organizzative e gestionali

FORMAZIONE

- Laurea preferibilmente in discipline economiche

RIPORTO GERARCHICO

- Marketing Manager

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Head of eCommerce / Head of Category / Head of Buying

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0 - 18 mesi	18 - 36 mesi	> 36 mesi
21 - 24 K	25 - 30 K	31 - 35 K

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGER JR

RESPONSABILITÀ

Il Customer Relationship Manager Jr, riportando al Responsabile CRM, supporta il team che si occupa della fidelizzazione e retention dei consumatori. Si occupa di costruire, mantenere e profilare il database e di implementare strategie di direct marketing ad hoc. Fornisce supporto ai Product Manager nella stesura della strategia di marketing ed è a volte coinvolto nei processi strategici di pianificazione a medio-lungo termine. Il ruolo richiede una buona conoscenza delle tecniche di loyalty e retention clienti, forte attitudine analitica e una predisposizione al lavoro di team, oltre che alla conoscenza delle piattaforme di marketing automation.

COMPETENZE

- Reporting e supporto nell'analisi e interpretazione dei dati;
- Risveglio clienti e fidelizzazione;
- Profilazione consumatori e supporto ai Product Manager per migliorare le attività di marketing su target specifici.

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Responsabile CRM

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0 - 18 mesi	18 - 36 mesi	> 36 mesi
20 - 24 K	25 - 29 K	30 - 33 K

DIGITAL MARKETING & COMMUNICATION SPECIALIST

RESPONSABILITÀ

Il Web Marketing & Communication Specialist, riportando al Direttore Marketing, ha la responsabilità dello sviluppo delle strategie di comunicazione sui nuovi media (web, mobile e altri touch point digitali), siano essi rivolti all'aumento della brand awareness che alla conversione (vendita e/o qualificazione di lead). Il ruolo richiede una buona esperienza nella pianificazione delle più diffuse campagne di digital marketing (Sem, Social, Campagne Display, Dem e Affiliation,..), è gradita una conoscenza almeno base delle tecniche di SEO. Il ruolo puo' prevedere anche la supervisione delle property digitali dell'azienda (sito internet, pagine social, apps, …), soprattutto in termini di miglioramento della User Experience. Spesso è richiesto un background nella gestione del Brand, riferito ad un prodotto o ad un servizio.

COMPETENZE

- Verificare l'ROI dell'investimento media online;
- Verificare che siano perseguiti gli obiettivi di awareness e/o conversione;
- Misurare l'efficacia e le funzionalità del sito e di tutti gli altri prodotti digitali;

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Digital Marketing Manager

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0 - 18 mesi	18 - 36 mesi	> 36 mesi
18 - 23 K	24 - 27 K	28 - 30 K

SOCIAL MEDIA MANAGER

RESPONSABILITÀ

Il Social Media Manager, riportando all'Head of Social o all'Head of Digital o al Direttore Marketing, ha la responsabilità di analizzare ed interpretare i dati provenienti dall'analisi dei social. Ha il compito di ideare ed implementare la strategia editoriale e di contenuti, monitorandone i dati relativi di traffico acquisito e di analytics. Questa figura professionale puo' inoltre avere il compito di gestire il budget media, pianificando la pubblicità attraverso le piattaforme dei diversi Social.

COMPETENZE

- Sviluppo ed interpretazione di report funzionali a definire le linee strategiche di comunicazione per i brand;
- Monitoraggio del sentiment online e della web reputation, attraverso piattaforme dedicate (es. Radian6, Brandwhatch, Social Mention, ..);
- Gestire il relativo budget media;

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- l'Head of Social
- l'Head of Digital

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0 - 18 mesi	18 - 36 mesi	> 36 mesi
20 - 22 K	23 - 26 K	27 - 30 K

SEO – SEM SPECIALIST

RESPONSABILITÀ

Il Seo / Sem Specialist, riportando al Seo / Sem Manager, lavora dell'area "search" aziendale, organica e a pagamento. Si occupa di coordinare tutte quelle attività volte a migliorare il posizionamento del sito internet sui motori di ricerca. Il ruolo richiede una buona conoscenza delle tecniche di Seo e di keyword advertising, oltre che una predisposizione naturale all'analisi dei dati, la gestione di budget anche ingenti e la buona conoscenza dei KPI di analytics. In alcuni casi la figura è definita "Biddable Specialist", qualora il profilo professionale lavori sul Sem e sull'advertising sui canali social.

COMPETENZE

- Pianificare, eseguire e gestire le campagne search;
- Gestire l'acquisto delle keywords;
- Costante monitoraggio degli Analytics;
- Esplorare nuove tecnologie, algoritmi e prodotti per i motori di ricerca

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Seo / Sem Manager

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0 - 18 mesi	18 - 36 mesi	> 36 mesi
20 - 25 K	26 - 30 K	31 - 35 K

PROGRAMMATIC SPECIALIST

RESPONSABILITÀ

Il Programmatic Specialist ha la compito di tradurre le esigenze di comunicazione e conversione del brand in una pianificazione ad audience. Segue la definizione della strategia della campagna, dalle audience coinvolte alla frequenza fino all'intervento tecnico sulle piattaforme. Possiede un buon background sui tracciamenti, gli ad server e le piattaforme di gestione dei dati (DMP), conosce la filiera tecnologica coinvolta (DSP – trading desk – SSP) e possiede forti doti analitiche.

COMPETENZE

- Seguire o anche definire (a seconda della seniority e grado di responsabilità) la strategia della campagna analizzando le esigenze del brand rispetto alle audience a disposizione;
- Supervisione l'implementazione tecnica della campagna e essere punto di riferimento nel trouble shooting;
- Integrare le piattaforme lato demand e supply;
- Svolgere scouting di tecnologie utili a migliorare il prodotto.

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Programmatic Manager

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0 - 18 mesi	18 - 36 mesi	> 36 mesi
20 - 25 K	26 - 30 K	31 - 35 K

DATA SCIENTIST

RESPONSABILITÀ

Responsabilità Il Data Scientist nell'ambito digitale si occupa di analisi dati, redazione di reportistica e controllo qualità per la gestione delle campagne per la vendita di prodotti e servizi online. La figura partecipa attivamente all'esecuzione di ogni fase dell'indagine: redazione del progetto di ricerca, stesura/revisione/elaborazione dei dati. Il ruolo richiede necessariamente una laurea in materie scientifiche e una passione per l'analisi statistica dei dati.

COMPETENZE

- Estrarre, normalizzare, definire nuove ed esistenti fonti di dati;
- Offrire una visione ed una consulenza completa dei dati scientifici ai clienti;
- Analizzare grandi volumi di dati complessi provenienti da diverse fonti.

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Head of Data

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0 - 18 mesi	18 - 36 mesi	> 36 mesi
20 - 25 K	26 - 30 K	31 - 35 K

AD TRAFFICKER

RESPONSABILITÀ

L' Advertising Trafficker è una figura professionale tipica delle concessionarie. Si occupa del caricamento delle campagne di digital advertising sugli AdServers e fa in modo che vengano deliverate correttamente con un costante monitoraggio dell'andamento. A fine campagne produce tutta la relativa reportistica.

COMPETENZE

- Padronanza nell'estrapolazione dei dati
- Ottime doti analitiche
- Precisione e puntualità
- Capacità di adattamento e lavoro in team

FORMAZIONE

- Laurea in Marketing/New Media
- Laurea in Comunicazione

RIPORTO GERARCHICO

- Web Marketing Manager

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Head of traffic

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0 - 18 mesi	18 - 36 mesi	> 36 mesi
22 - 27 K	28 - 33 K	34 - 37,5 K

DIGITAL SALES ACCOUNT

RESPONSABILITÀ

Il Digital Sales Account, riportando al Digital Sales Manager, è responsabile del fatturato dei clienti / prospect assegnati nella vendita di spazio pubblicitario online. Le tipiche tipologie di interlocutori con cui si puo' interfacciare sono due: advertiser diretti che intendono pubblicizzare il proprio brand / prodotto / servizio, oppure i centri media, intermediari tra concessionaria di pubblicità / sito di pubblicazione dell'annuncio e gli advertisers. Il ruolo richiede una forte attitudine commerciale e puo' avere un focus sulla tipologia di prodotto pubblicitario venduto (Mobile, perfomance, display, video advertising,..) piuttosto che sulla tipologia e posizionamento del/degli editore/i sui quali il messaggio verrà canalizzato (news, sport, vertical femminili,…).

COMPETENZE

- Sviluppo di un portafoglio di clienti;
- Cross selling sui clienti già acquisiti;
- Consulenza ai clienti per massimizzare i ROI della campagna;
- Definizione e implementazione di progetti speciali;
- Negoziazione di accordi commerciali "Quadro" (es. i diritti di negoziazione);

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Digital Sales Manager

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0 - 18 mesi	18 - 36 mesi	> 36 mesi
20 - 25 K	26 - 29 K	30 - 35 K

DIGITAL PROJECT MANAGER JR

RESPONSABILITÀ

Il Digital Project Manager Jr si occupa di pianificazione, gestione e controllo di progetti di sviluppo digitale. È il punto di riferimento nella realizzazione di prodotti web (inclusi siti di ecommerce e apps) per clienti operanti su suolo nazionale ed internazionale, in cui è preponderante la parte di definizione delle funzionalità (front-end e back-end), di user experience. Il ruolo richiede buone conoscenze delle logiche di sviluppo funzionale in aggiunta a solide basi di Marketing strategico.

COMPETENZE

- Supportare il Project Manager principale nel coordinamento di risorse interne ed esterne
- Controllo delle tempistiche, dei costi e della qualità del delivery
- Analisi, misurazione, controllo e sviluppo dei processi aziendali per il raggiungimento di obiettivi

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Digital Project Manager Sr

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0 - 18 mesi	18 - 36 mesi	> 36 mesi
20 - 24 K	25 - 29 K	30 - 35 K

ART DIRECTOR JR

RESPONSABILITÀ

L'Art Director ha un ruolo di supporto al coordinamento e di implementazione di tutte quelle attività rivolte alla produzione di un messaggio pubblicitario, dalla fase di studio del target di riferimento all'ideazione del copy e della produzione del messaggio pubblicitario. Ha una spiccata dote creativa unita a competenze maturate in ambito marketing e media. A livello tecnico è necessario conosca i principali tool di disegno, sappia lavorare su strumenti di project management e conosca i linguaggio di front end (HTML 5 principalmente).

COMPETENZE

- Studio, ideazione e sviluppo del concept creativo;
- Supporto al coordinamento e attività di project management del team di delivery (Copy, Web Designer, Front End Developer);
- Dialogo ed interfaccia con il cliente in fase di raccolta del brief e presentazione dello storyboard;

PROSPETTIVE DI CRESCITA

La possibile evoluzione del ruolo è il Creative Director o Senior Art Director

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0 - 18 mesi	18 - 36 mesi	> 36 mesi
20 - 23 K	24 - 27 K	28 - 32 K

WEB DESIGNER / FRONT END DEVELOPER

RESPONSABILITÀ

Il Web Designer, riportando al Creative Director o al CTO, è responsabile di costruire e disegnare l'interfaccia utente. Oltre a questo si preoccupa di studiare a monte il wireframe del prodotto e di garantirne una struttura fluida e efficiente di navigazione. Il profilo professionale ha un background creativo e alle volte analitico, quando è richiesta un'analisi della user experience e del processo di navigazione utente post relase o durante la fase di testing. Ha una buona conoscenza dei tool di realizzazione grafica (suite Adobe) e, nei casi più evoluti, di sviluppo front-end (html e CSS).

COMPETENZE

- Costruzione del wireframe;
- Disegno dell'interfaccia utente e delle diverse feature, statiche e dinamiche;
- Testing del prodotto e analisi dei risultati.

PROSPETTIVE DI CRESCITA

La possibile evoluzione del ruolo è il Full Stack Developer se decide di integrare i linguaggi front-end o Technical leader o Digital Project Manager

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0 - 18 mesi	18 - 36 mesi	> 36 mesi
20 - 23 K	24 - 27 K	28 - 33 K

WEB DEVELOPER / BACK END DEVELOPER

RESPONSABILITÀ

Il Web Developer all'interno del team di sviluppo è una figura operativa che lavora sul back end dei progetti web. È propositivo nella ricerca di soluzioni innovative, sia di prodotto che di processo.

COMPETENZE

- Partecipa insieme al team allo sviluppo di siti web utilizzando quotidianamente i database e alcuni linguaggi specifici come PHP, C#, VB.NET, Pythpn
- Produce processi back-end tecnologie che consentono di ottenere elevati livelli di performance;
- Può vantare una buona esperienza nell'uso di framework MVC o CMS
- Capacità e abitudine a coordinarsi con gli altri membri del team (design, sviluppo front-end)

PROSPETTIVE DI CRESCITA

La possibile evoluzione del ruolo è il Full Stack Developer se decide di integrare i linguaggi front-end o Technical leader o Digital Project Manager

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0 - 18 mesi	18 - 36 mesi	> 36 mesi
20 - 24 K	25 - 29 K	30 - 35 K

UFFICI IN ITALIA:

MILANO

Via Tiziano 32
20145 Milano
Tel: +39 02 3626 0606
Fax: +39 02 866 428

ROMA

Via Corelli 10
00198 Roma
Tel.: +39 06 452 222
Fax.: +39 06 452 223 70

TORINO

Via Botero 18
10122 Torino
Tel: +39 011 55 81 400
Fax: +39 011 51 85 803

BOLOGNA

Via Calzolerie 2
40125 Bologna
Tel: +39 051 422 651
Fax: +39 051 422 6577

PADOVA

Via Cesare Battisti, 3
35121 Padova
Tel: +39 049 7844 101
Fax: +39 049 7844 106

Assistant & Office Support • Banking & Financial Services • Digital & New Media Engineering & Manufacturing • Finance & Accounting • Healthcare & Life Sciences • Human Resources • Information Technology • Insurance • Procurement & Logistics • Property & Construction • Retail • Sales & Marketing • Sales Support & Customer Service • Tax & Legal

www.pagepersonnel.it

PagePersonnel

Part of PageGroup