



Studio di retribuzione 2016



RETAIL

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



Note relative alle tabelle retributive:

- RAL = Retribuzione Annuale Lorda
- Le retribuzioni riportate nelle tabelle retributive sono da considerarsi in Euro

ÍNDICE

EDITORIALE.....	3
DISTRIBUZIONE - SEDE.....	6
DISTRIBUZIONE – CANALE DIRETTO.....	8
DISTRIBUZIONE – CANALE WHOLESALE.....	10
GDO/GDS - SEDE	12
GDO/GDS.....	14
AREA MANAGER	16
STORE MANAGER - DIRETTORE DI NEGOZIO	17
CAPO REPARTO	18
SALES ASSISTANT.....	19
VISUAL MERCHANDISER DI SEDE - AREA	20
PRODUCT MANAGER.....	21
CATEGORY MANAGER.....	22
BUYER RETAIL	23
ADDETTO STILE/PRODOTTO.....	24
MODELLISTA.....	25

21.000

CANDIDATI RETAIL IN DATABASE

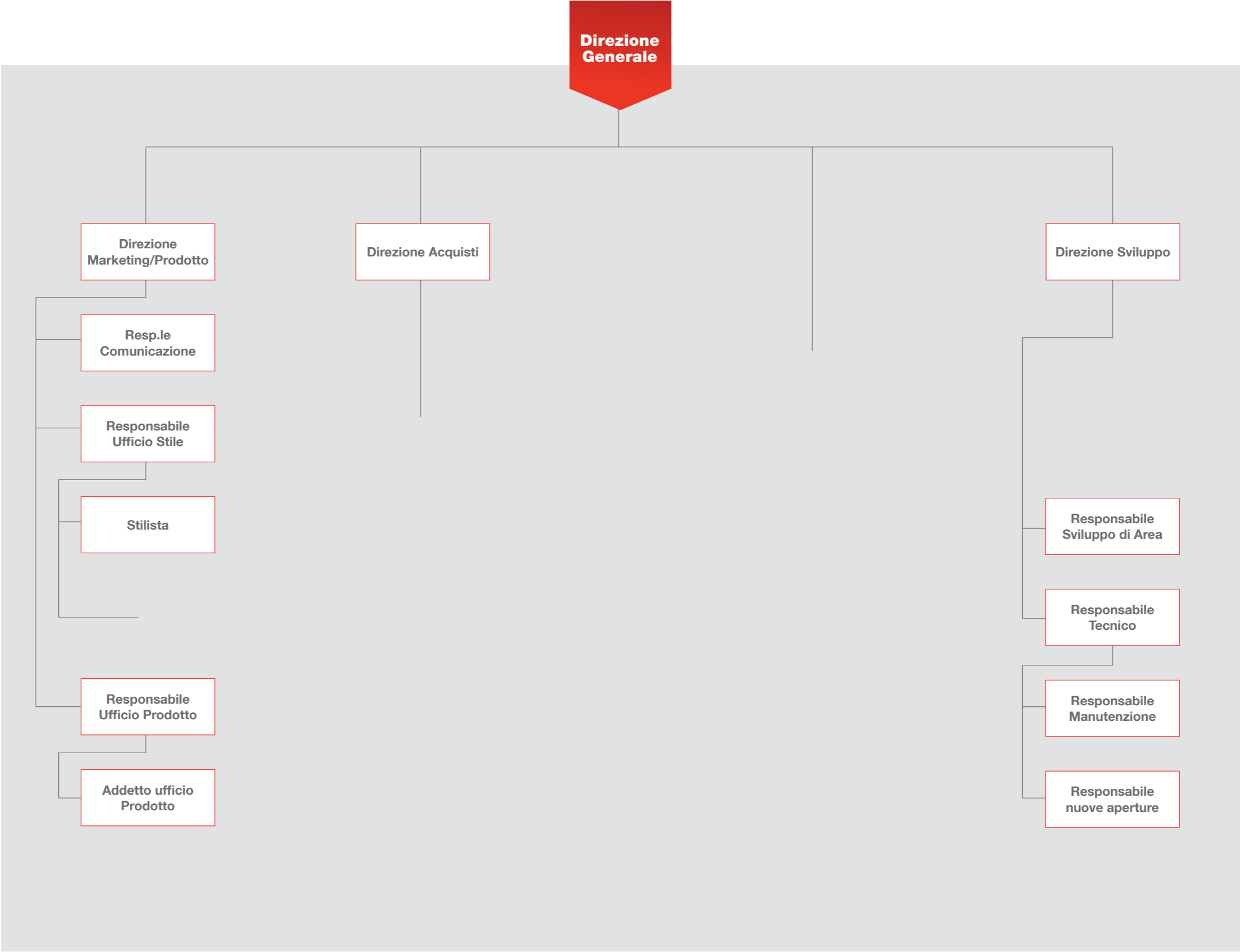
1000

MISSIONI GESTITE
NEGLI ULTIMI 18 MESI

4

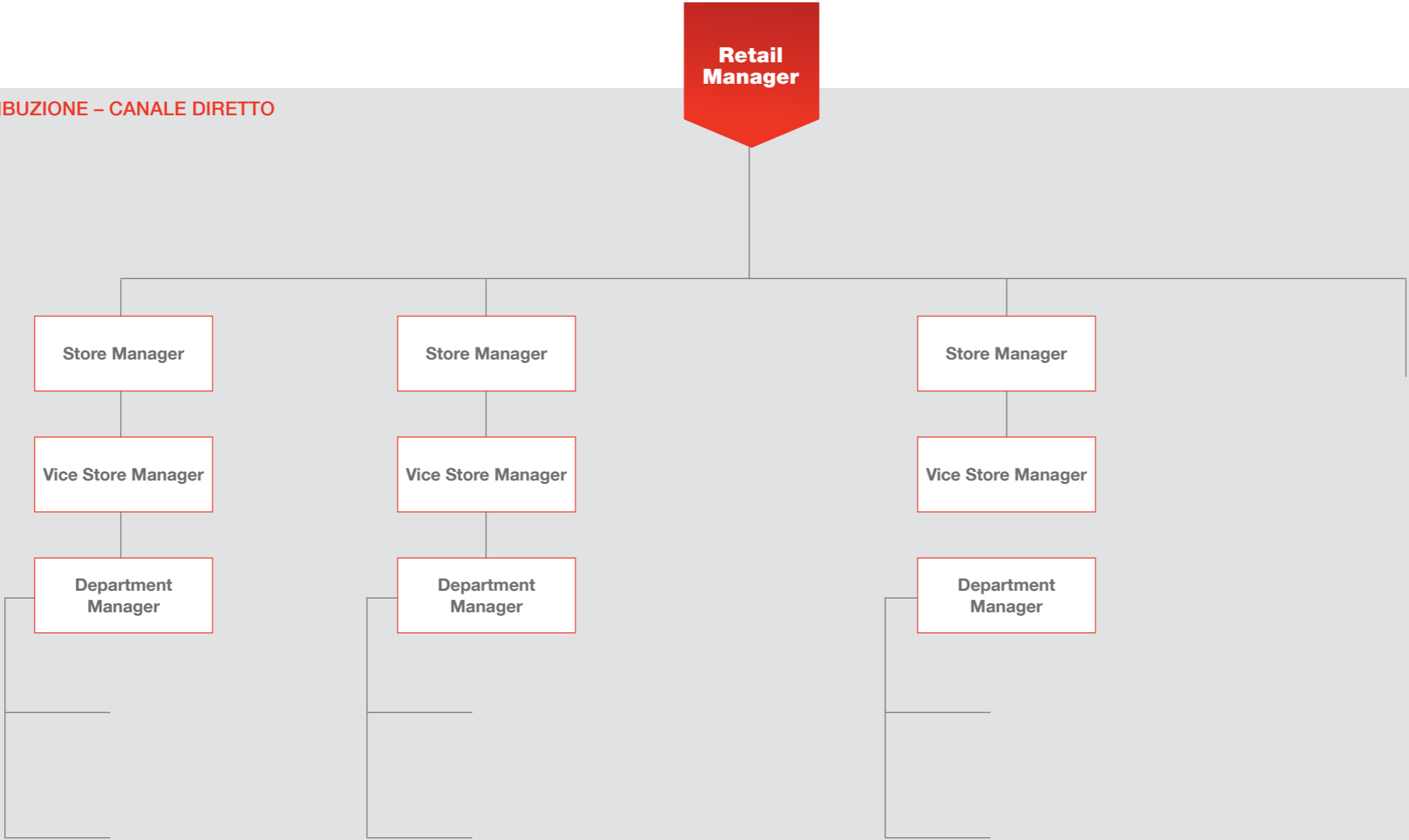
CONSULENTI IN ITALIA

DISTRIBUZIONE - SEDE



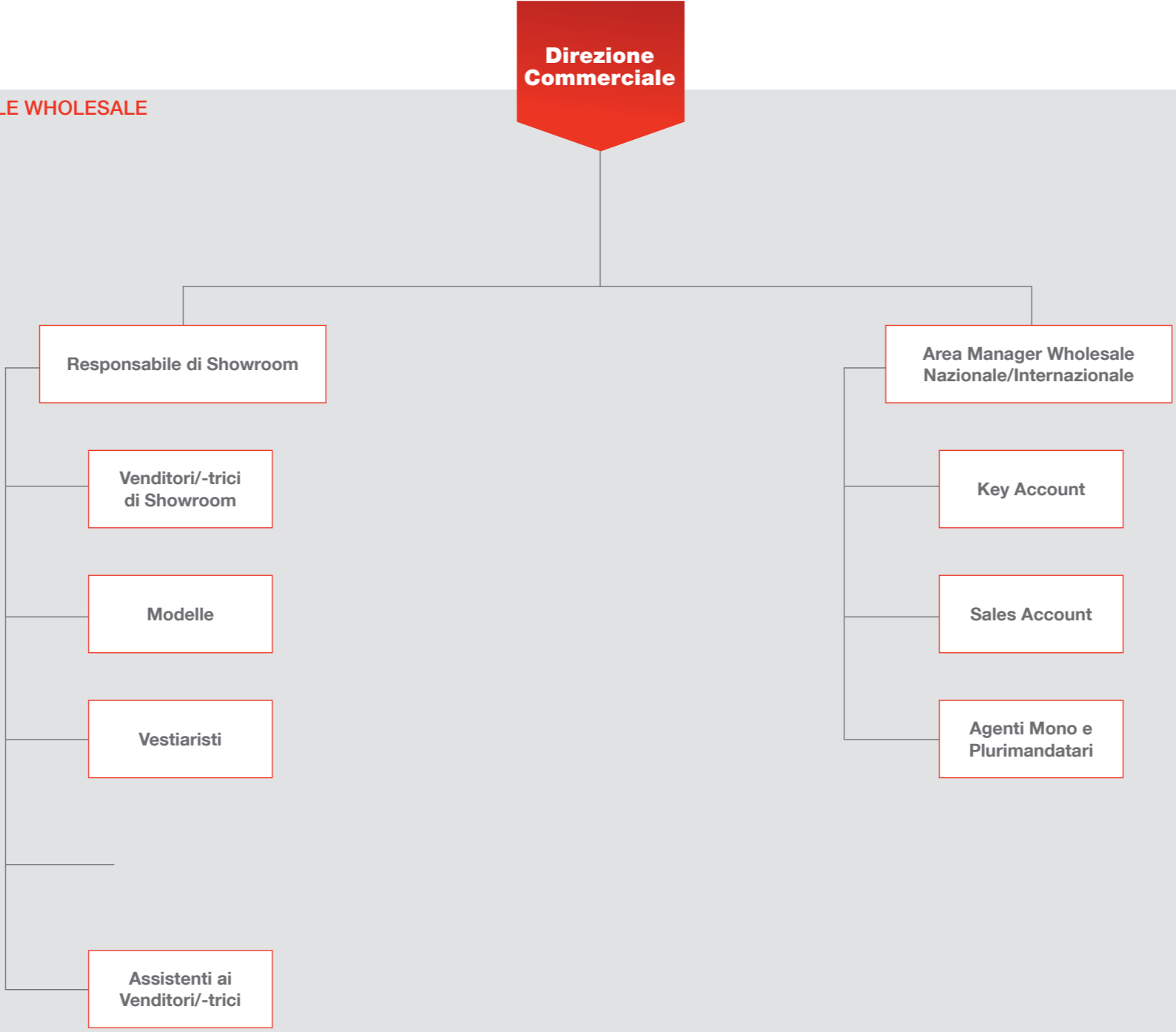
Retail

DISTRIBUZIONE – CANALE DIRETTO

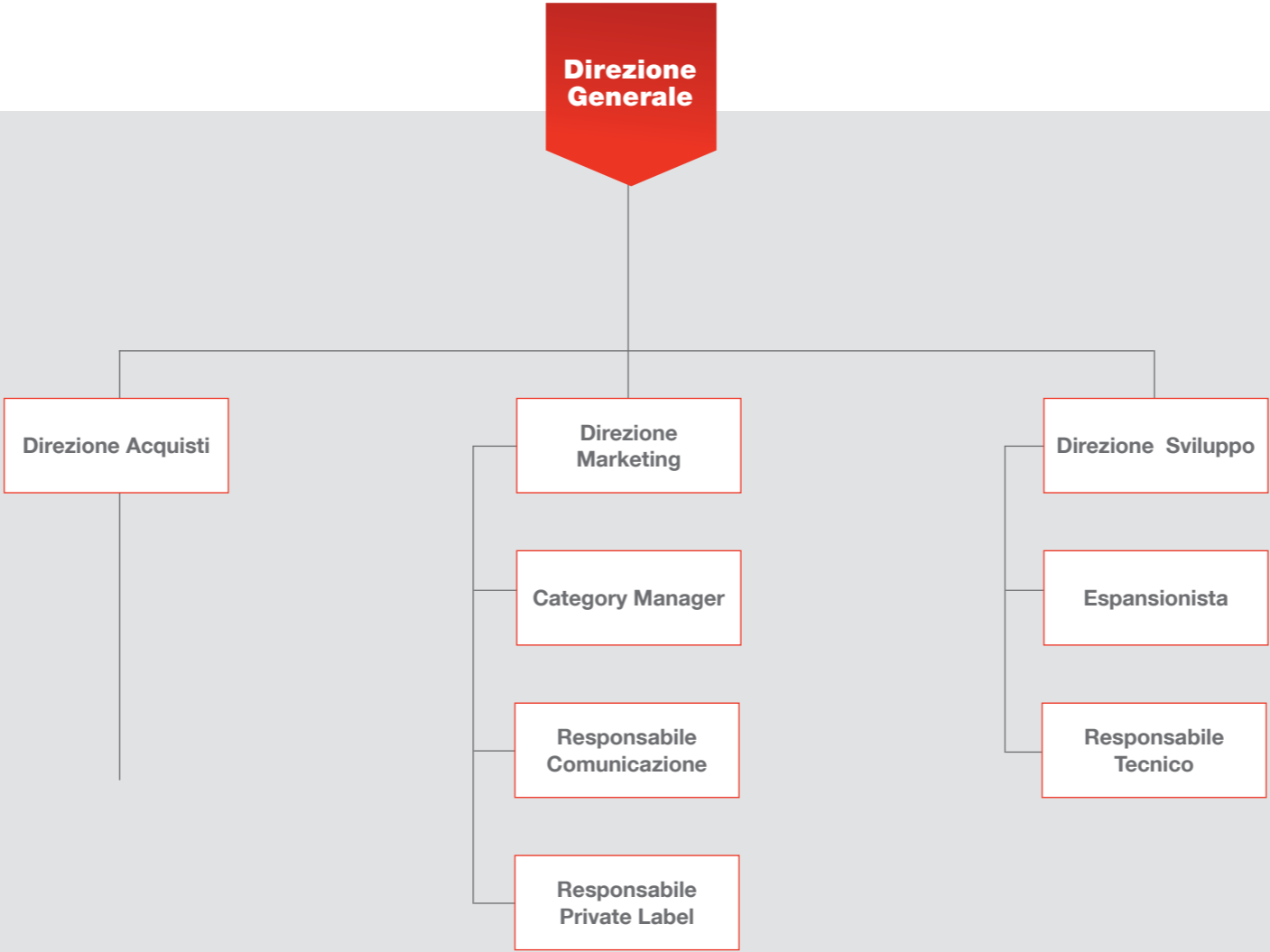


Retail

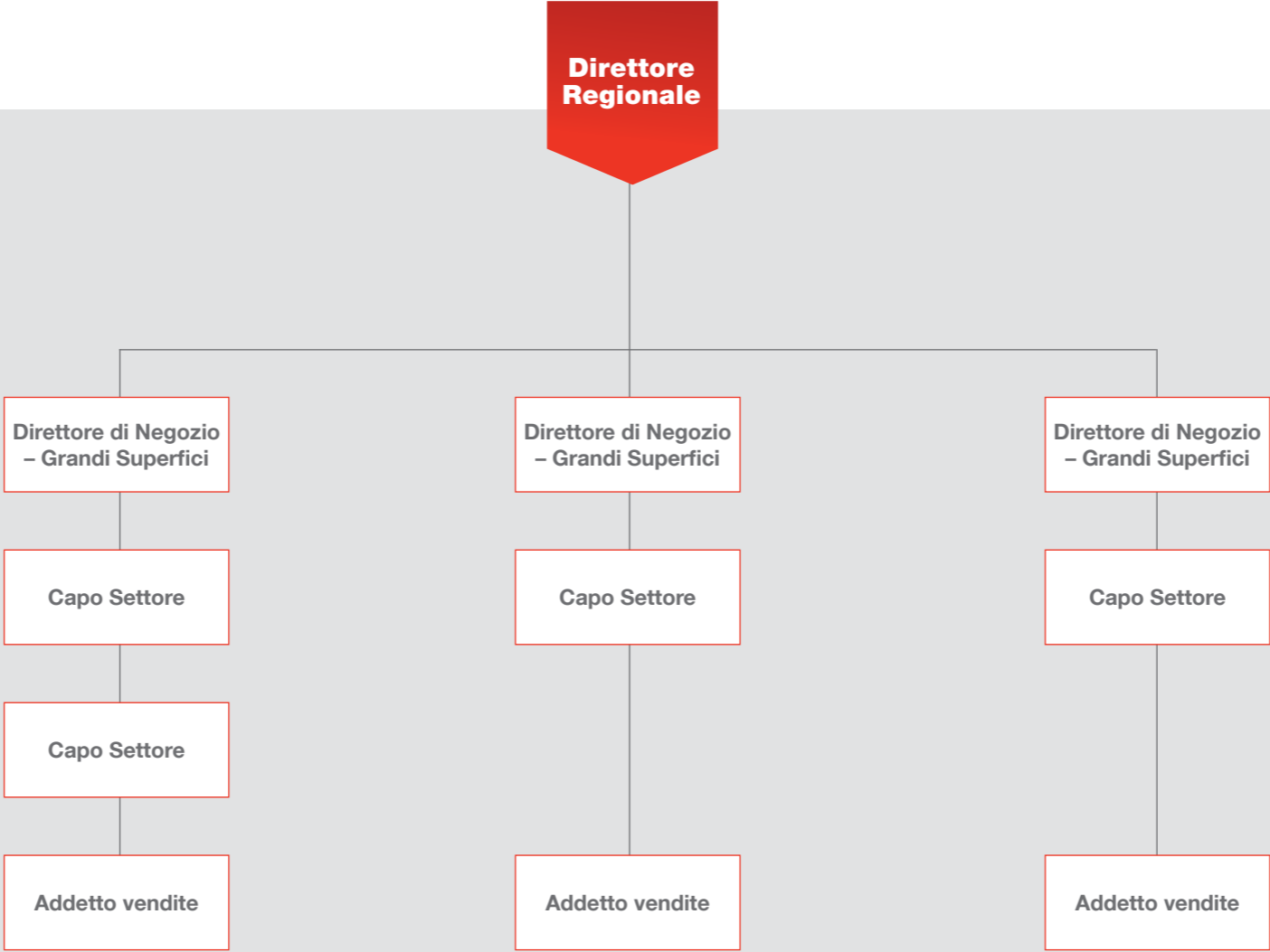
DISTRIBUZIONE – CANALE WHOLESAL



GDO/GDS - SEDE



GDO/GDS



AREA MANAGER

RESPONSABILITÀ

- Gestione dei punti vendita in termini di controllo dei costi, raggiungimento del fatturato e redazione del budget di vendita
- Realizzazione delle strategie promozionali e di marketing
- Selezione, formazione, gestione e crescita del personale
- Gestione del visual merchandising
- Monitoraggio della concorrenza e relative iniziative
- Gestione della comunicazione rispetto alla sede centrale

COMPETENZE

- Pregressa esperienza come Area Manager o nella gestione di grandi superfici
- Disponibilità alla mobilità sul territorio
- Doti di leadership
- Capacità di problem solving
- Conoscenza di almeno una lingua straniera

FORMAZIONE

- Laurea o Diploma

RIPORTO GERARCHICO

- Retail Manager
- Direttore Commerciale

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Retail Manager

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0-18 mesi	18-36 mesi	> 36 mesi
30/ 33 K	33/35 K	> 35 K

STORE MANAGER - DIRETTORE DI NEGOZIO

RESPONSABILITÀ

- Gestione del punto vendita in termini di controllo del fatturato e degli obiettivi di budget
- Realizzazione delle strategie di marketing e di vendita
- Selezione, formazione, gestione e crescita del personale
- Visual merchandising di negozio
- Organizzazione del magazzino e del riordino della merce

COMPETENZE

- Esperienza come Store Manager
- Esperienza nella gestione di un numero analogo di risorse umane
- Amministrazione approfondita dei numeri
- Conoscenza di almeno una lingua straniera
- Doti di leadership
- Capacità di creare spirito di squadra

FORMAZIONE

- Laurea o Diploma

RIPORTO GERARCHICO

- Area Manager

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Area Manager

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0-18 mesi	18-36 mesi	> 36 mesi
24/28 K	28/33 K	> 33 K

CAPO REPARTO

RESPONSABILITÀ

- Gestione in maniera autonoma della superficie di vendita assegnata
- Garanzie di raggiungimento degli obiettivi di vendita
- Coordinamento e formazione di un team di venditori
- Gestione degli incassi e della movimentazione dello stock di prodotto
- Garanzia delle attività di reportistica periodica e giornaliera

COMPETENZE

- Precedete esperienza come Capo reparto
- Esperienza nella gestione di risorse umane e nell'amministrazione approfondita dei numeri
- Conoscenza di almeno una lingua straniera
- Doti di leadership
- Capacità di creare spirito di squadra

FORMAZIONE

- Laurea o Diploma

RIPORTO GERARCHICO

- Store Manager

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Store Manager

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0-18 mesi	18-36 mesi	> 36 mesi
24/26 K	26/30 K	30/35 K

SALES ASSISTANT

RESPONSABILITÀ

- Raggiungimento, attraverso l'attività di vendita, degli obiettivi di budget previsionali
- Supporto attivo del cliente nelle scelte d'acquisto, ricercando costantemente soluzioni per fidelizzare il cliente
- Cura dell'attività di negozio in termini di corretta presentazione dell'immagine del brand nei confronti della clientela

COMPETENZE

- Esperienza pregressa
- Attitudini commerciali
- Doti di problem solving
- Flessibilità e capacità di adattamento
- Conoscenza di almeno una lingua straniera

FORMAZIONE

- Laurea o Diploma

RIPORTO GERARCHICO

- Department Manager

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Venditore Senior
- Department Manager

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0-18 mesi	18-36 mesi	> 36 mesi
20/24 K	24/27 K	27/33 K

VISUAL MERCHANDISER DI SEDE - AREA

RESPONSABILITÀ

- Coordinamento del team dei Visual Merchandiser sulle varie aree di riferimento
- Coordinamento e verifica dell'uniformità d'immagine nei vari punti vendita a livello nazionale
- Corretta applicazione dei soggetti vetrina e di tutto il materiale espositivo per tutti i punti vendita
- Gestione della programmazione vetrine nelle uscite settimanali, in collaborazione con l'ufficio stile

COMPETENZE

- Esperienza nel ruolo di Visual Merchandiser di area all'interno di realtà strutturate
- Approfondita conoscenza dei fornitori di riferimento
- Attitudine commerciale
- Ottime capacità di analisi numerica
- Ottime doti di leadership
- Conoscenza di almeno una lingua straniera

FORMAZIONE

- Accademia Artistica, di Moda o studi specializzati

RIPORTO GERARCHICO

- Direttore Visual

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Direttore Visual

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0-18 mesi	18-36 mesi	> 36 mesi
25/28 K	28/32 K	32/35 K

PRODUCT MANAGER

RESPONSABILITÀ

- Sviluppo di una nuova collezione di moda, dalla sua concezione alla sua produzione-commercializzazione
- Coordinamento di stile e prodotto, collegando le diverse aree aziendali coinvolte nello sviluppo di una collezione: l'area creativa, il marketing, la produzione, l'area commerciale
- Analisi e studio della concorrenza e delle vendite per categoria di prodotto, posizionamento e relative politiche di pricing

COMPETENZE

- Approfondita conoscenza del settore e dei competitor
- Ampia esperienza in strutture concorrenti
- Attitudine commerciale
- Oculata visione del mercato
- Ottime doti di problem solving e flessibilità

FORMAZIONE

- Laurea
- Accademia Artistica

RIPORTO GERARCHICO

- Direttore Commerciale

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Direttore Commerciale

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0-18 mesi	18-36 mesi	> 36 mesi
25/28 K	28/32 K	32/35 K

CATEGORY MANAGER

RESPONSABILITÀ

- Gestione delle leve del Marketing Mix e degli acquisti attraverso un'approfondita analisi del mercato, dei prodotti e dei prezzi di vendita
- Gestione dell'assortimento, della definizione del pricing, delle strategie promozionali, del posizionamento del prodotto all'interno della categoria merceologica
- Negoziazione con i fornitori per quanto concerne l'acquisto della merce

COMPETENZE

- Ampie esperienze nelle trattative nella funzione acquisti
- Conoscenza approfondita delle categorie merceologiche e dell'assortimento presente nel settore di riferimento
- Attitudini commerciali
- Ottime doti di problem solving e flessibilità

FORMAZIONE

- Laurea in materie economiche

RIPORTO GERARCHICO

- Direttore Acquisti

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Direttore Acquisti

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0-18 mesi	18-36 mesi	> 36 mesi
25/28 K	28/35 K	> 35 K

BUYER RETAIL

RESPONSABILITÀ

- Attività di scouting finalizzata all'individuazione di prodotti adatti al mercato di riferimento
- Partecipazione alle più importanti fiere internazionali di settore con lo scopo di selezionare fornitori e prodotti
- Verifica delle strutture e consolidamento dei rapporti intrapresi attraverso sopralluoghi presso i siti produttivi
- Trattative finalizzate all'ottenimento dei prezzi stabiliti
- Gestione di ordini di prodotti a fornitori nazionali ed esteri

COMPETENZE

- Ampia esperienza nelle trattative nella funzione degli acquisti
- Conoscenza approfondita del settore di riferimento
- Attitudini commerciali
- Ottime doti di problem solving e flessibilità

FORMAZIONE

- Laurea in materie economiche

RIPORTO GERARCHICO

- Direttore Acquisti
- Direttore Commerciale

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Direttore Acquisti

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0-18 mesi	18-36 mesi	> 36 mesi
23/26 K	26/30 K	30/35 K

ADDETTO STILE/PRODOTTO

RESPONSABILITÀ

- Creazione delle collezioni coordinandosi con il Responsabile per la scelta dei tessuti e dei colori e per verificare la realizzabilità tecnica
- Progettazione e design delle collezioni relativamente al mondo di riferimento
- Analisi delle tendenze del mercato e le evoluzioni della moda
- Coordinamento di attività al fine di verificare la rispondenza del prodotto finale all'idea originaria

COMPETENZE

- Pregresse e variegata esperienze nel ruolo
- Approfondita conoscenza dei materiali utilizzati
- Conoscenza di almeno una lingua straniera
- Accesi gusto estetico e passione per il prodotto

FORMAZIONE

- Accademia Artistica, di Moda o studi specializzati

RIPORTO GERARCHICO

- Responsabile Ufficio Stile/ Prodotto

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Responsabile Ufficio Stile

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0-18 mesi	18-36 mesi	> 36 mesi
25/28 K	28/32 K	> 32 K

MODELLISTA

RESPONSABILITÀ

- Analisi delle tendenze di mercato
- Realizzazione, in coerenza con le indicazioni ricevute dall'ufficio commerciale, di progetti grafici esecutivi, completi del dettaglio degli accessori, delle varianti colore e di ogni altro particolare realizzativo
- Realizzazione di cartamodelli per fornire ogni indicazione indispensabile per la corretta messa in produzione del prodotto
- Verifica e correzione della vestibilità dei capi
- Sviluppo di cartelle misure e conoscenza dei particolari tecnici di rifinitura

COMPETENZE

- Previa esperienze nel ruolo
- Approfondita conoscenza dei materiali utilizzati e dei competitors
- Conoscenza di almeno una lingua straniera
- Accresciuto gusto estetico e passione per il prodotto

FORMAZIONE

- Accademia Artistica, di Moda o studi specializzati

RIPORTO GERARCHICO

- Responsabile Ufficio Stile/ Prodotto

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Responsabile Ufficio Stile

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0-18 mesi	18-36 mesi	> 36 mesi
24/27 K	27/30 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