

# STUDIO DI RETRIBUZIONE 2017



SALES & MARKETING

**PagePersonnel**  
Sales & Marketing

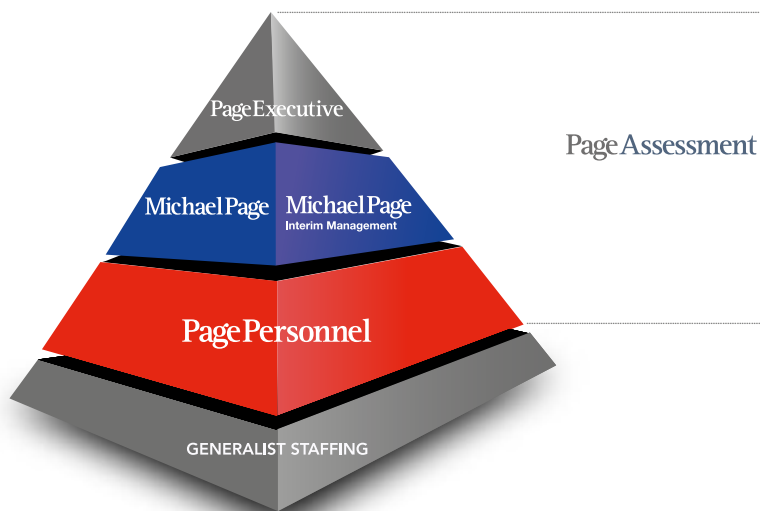
**Temporary & permanent recruitment**  
[www.pagepersonnel.it](http://www.pagepersonnel.it)

Part of PageGroup

PageGroup, leader globale nella ricerca e selezione di professionisti qualificati ed executive mediante contratti a tempo determinato e indeterminato. Con i 3 brand principali Page Executive, Michael Page e Page Personnel, dal 1976 ad oggi siamo riconosciuti come leader di mercato con 140 uffici distribuiti in 36 paesi. Un network di oltre 6000 persone che collaborano per raggiungere insieme gli obiettivi di business e con valori e cultura che si riflettono in ogni nostra attività. Le persone sono il cuore del nostro business, dai clienti ai candidati, fino ai nostri consulenti che sono la ricchezza di PageGroup. In Italia abbiamo uffici a Milano, Roma, Torino, Bologna e Padova.

PageGroup offre alle imprese soluzioni per il recruitment dei migliori talenti per opportunità a tempo determinato, indeterminato ed in somministrazione attraverso l'efficienza ed il know how dei suoi consulenti specializzati.

## PageGroup



<b>PAGEGROUP</b>	2
<b>INDICE</b>	3
Sales Account	4
Area Manager	5
Key Account	6
Export Manager	7
Inside Sales	8
Tecnico Commerciale/Sales Engineer	9
Product Specialist	10
Product Manager/Brand Manager – FMCG	11
Trade Marketing Analyst – FMCG	12
Customer Relationship Manager	13
Marketing Analyst (2 Linee Di Prodotto)	14
<b>I NOSTRI UFFICI</b>	15





## SALES ACCOUNT

### RESPONSABILITÀ

- Gestire ed implementare il business/i partner sul territorio quale città/provincia/zona
- Sarà responsabile del fatturato in zona
- Dovrà seguire le politiche commerciali decise dal proprio responsabile

### COMPETENZE

- Ottime doti commerciali e relazionali
- Capacità di ragionare per obiettivi
- Disponibilità a continue trasferte

### FORMAZIONE

- Laurea in discipline economiche o laurea tecnica relativa al settore di impiego



### RIPORTO GERARCHICO

- Key Account
- Area Manager

### PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Key Account

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
0-18 mesi	20.000€	27.000€
18-36 mesi	27.000€	35.000€
> 36 mesi	>35.000€	





### AREA MANAGER

## RESPONSABILITÀ

- Gestire il proprio pacchetto clienti nell'area di competenza
- Coordinare un team di venditori
- Implementazione del fatturato
- Implementazione dei clienti della propria area
- Gestione diretta dei clienti principali
- Gestione indiretta dei clienti minori
- Occuparsi dell'assunzione di nuovi collaboratori
- Seguire il processo di formazione dei giovani venditori



## COMPETENZE

- 6/7 anni di esperienza nella vendita
- Esperienza di 2/3 anni come Key Account

## FORMAZIONE

- Preferibilmente laureato in discipline economiche o lauree tecniche relative al settore di competenza

## RIPORTO GERARCHICO

- Direttore Vendite

## PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Senior Area Manager
- Direttore Vendite

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
0-18 mesi	33.000€	35.000€
18-36 mesi		>35.000€
> 36 mesi		>35.000€





## KEY ACCOUNT

### RESPONSABILITÀ

- Gestire ed implementare il fatturato dei clienti chiave nella propria zona di competenza
- Gestire direttamente alcuni venditori
- Gestire indiretta dei venditori sul campo

### COMPETENZE

- Almeno 3 anni di esperienza come venditore
- Ottime capacità di vendita
- Condurre attività analisi
- Buona capacità di gestione delle persone

### FORMAZIONE

- Laurea in discipline economiche o laurea tecnica relativa al settore di impiego



### RIPORTO GERARCHICO

- Area Manager
- Direttore Vendite

### PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Area Manager
- Trade Marketing nel FMCG

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
0-18 mesi	30.000€	35.000€
18-36 mesi		>35.000€
> 36 mesi		>35.000€





## EXPORT MANAGER

### RESPONSABILITÀ

- Attuare la politica commerciale sul mercato estero
- Concretizzazione delle linee guida con azioni commerciali mirate e di sviluppo sui Paesi di riferimento
- Gestire clienti e distributori già acquisiti
- Implementazione con azioni mirate all'acquisizione di nuovi operatori
- Sviluppo nuovi canali di vendita
- Responsabilità di un budget di comunicazione
- Formazione dei nuovi inserimenti
- Affiancamento degli agenti di vendita in loco

### COMPETENZE

- Ottima conoscenza della lingua inglese
- Buona conoscenza di una seconda lingua in base al mercato
- Buone capacità di sviluppo new business
- Buona conoscenza delle strategie commerciali

### FORMAZIONE

- Laurea in Economia o Lingue

### RIPORTO GERARCHICO

- Direzione Generale
- Direttore Commerciale

### PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Direttore Export
- Direzione Generale
- Country Manager

Esperienza	RETRIBUZIONE	
	RAL Min	RAL Max
0-18 mesi		28.000€
18-36 mesi	28.000€	35.000€
> 36 mesi		>35.000€





### INSIDE SALES

## RESPONSABILITÀ

- Gestire e implementare il proprio portafoglio clienti attraverso il tele sales
- Gestione completa delle trattative commerciali sino alla chiusura dei contratti

## COMPETENZE

- Precedente esperienza come telemarketing o telesales
- Buone doti commerciali
- Ottima dialettica
- Predisposizione al contatto telefonico

## FORMAZIONE

- Preferibilmente laurea



## RIPORTO GERARCHICO

- Responsabile Commerciale

## PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Team Leader
- Sales Account

Esperienza	RETRIBUZIONE	
	RAL Min	RAL Max
0-18 mesi	20.000€	25.000€
18-36 mesi	25.000€	28.000€
> 36 mesi	28.000€	35.000€







## TECNICO COMMERCIALE/SALES ENGINEER

### RESPONSABILITÀ

- Gestione di un portafoglio clienti e sviluppo commerciale su new business
- Supporto al cliente nella definizione dell'esigenza indirizzandolo sui prodotti meglio rispondenti alle necessità
- Seguire il cliente dal primo contatto sino alla chiusura delle trattative commerciali

### COMPETENZE

- Autonomia nella gestione del processo proporzionato all'esperienza maturata
- Capacità relazionali e di negoziazione, competenze tecniche relative al prodotto e/o all'applicazione di riferimento

### FORMAZIONE

- Diploma ad indirizzo tecnico nella disciplina di riferimento



### RIPORTO GERARCHICO

- Area Manager
- Direttore Commerciale

### PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Area Manager
- Key Account

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
0-18 mesi	25.000€	28.000€
18-36 mesi	28.000€	35.000€
> 36 mesi	>35.000€	





PRODUCT SPECIALIST

RESPONSABILITÀ

- Responsabile di un prodotto o di una linea di prodotti, recepisce il training tecnico dalla ricerca e sviluppo e lo riporta sulla forza vendita
- Affianca la forza vendita stessa nelle visite commerciali e gestisce la preparazione delle offerte ai clienti laddove viene richiesta customizzazione
- Interagisce costantemente con il marketing per la definizione di strategie commerciale e per le analisi di mercato

COMPETENZE

- Competenze tecniche che gli permettono la conoscenza approfondita del prodotto e di tutte le possibili applicazioni

FORMAZIONE

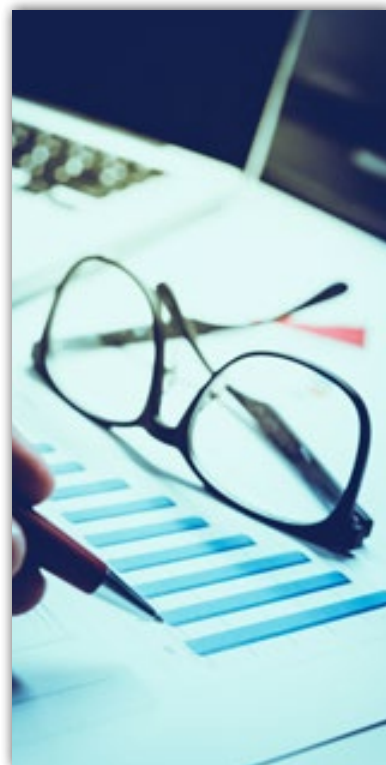
- Diploma tecnico o laurea in Ingegneria

RIPORTO GERARCHICO

- Direttore Marketing
- Business Unit Manager

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Sales Application Engineer
- Direttore Marketing



RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
0-18 mesi	26.000€	28.000€
18-36 mesi	28.000€	35.000€
> 36 mesi	>35.000€	





## PRODUCT MANAGER/BRAND MANAGER – FMCG

### RESPONSABILITÀ

- Gestione in ottica marketing di ogni aspetto riguardante il prodotto assegnato
- Gestire il conto economico di prodotto
- Gestire il budget da spendere in comunicazione Above the Line/Below the Line

### COMPETENZE

- Buona capacità di analisi dati
- Esperienza di almeno 1 anno nel marketing di prodotto

### FORMAZIONE

- Laurea in Economia o Marketing

### RIPORTO GERARCHICO

- Senior Product Manager

### PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Senior Product Manager



RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
0-18 mesi	25.000€	28.000€
18-36 mesi	28.000€	33.000€
> 36 mesi	>33.000€	



## TRADE MARKETING ANALYST – FMCG

### RESPONSABILITÀ

- Gestire il materiale POP
- Gestire i progetti di category
- Analisi dei dati

### COMPETENZE

- Precedente esperienza di marketing di prodotto o nelle vendite come Key Account

### FORMAZIONE

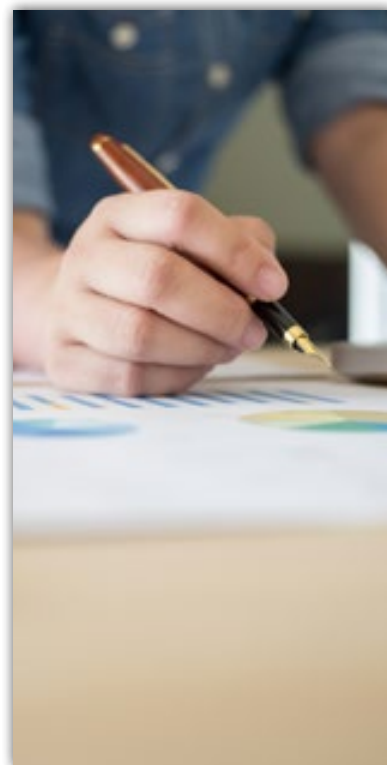
- Laurea in Marketing o Economia

### RIPORTO GERARCHICO

- Senior Trade Marketing

### PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Senior Trade Marketing
- National Account



RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
0-18 mesi	22.000€	27.000€
18-36 mesi	27.000€	34.000€
> 36 mesi	>34.000€	



CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGER

RESPONSABILITÀ

- Acquisizione nuovi clienti
- Aumento delle relazioni con i clienti più importanti
- Fidelizzazione dei clienti di primo piano
- Aumento della brand awareness e della reputation allo scopo di incrementare traffico

COMPETENZE

- Almeno 2/3 anni
- Di esperienza nel ruolo, preferibilmente in start up multinazionali, ha ottime conoscenze del mercato soprattutto in area social media

FORMAZIONE

- Neolaureato o precedente stage nelle vendite o nel marketing

RIPORTO GERARCHICO

- Direttore Marketing area Web
- Country Manager

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Può ambire a ruoli di Web Marketing Manager dove occuparsi anche di strategie di marketing a 360°



RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
0-18 mesi	25.000€	30.000€
18-36 mesi	30.000€	35.000€
> 36 mesi	>35.000€	





## MARKETING ANALYST (2 LINEE DI PRODOTTO)

### RESPONSABILITÀ

- Supporto al marketing e nella comprensione del mercato di riferimento
- Individuazione delle opportunità di business e dei mutamenti nella domanda e dei consumi
- Produzione di report periodici sull'andamento del mercato
- Utilizzo dei principali database di riferimento (Nielsen, IRI, GFK.)

### COMPETENZE

- Perfetta conoscenza delle tecniche di rilevazione e gestione dati
- Ottime doti analitiche
- Buone capacità di lavoro in team
- Specifiche competenze informatiche, mirate all'uso dei database
- Conoscenza della lingua inglese tecnica

### FORMAZIONE

- Laurea in marketing, statistica o materie economiche

### RIPORTO GERARCHICO

- Marketing Manager

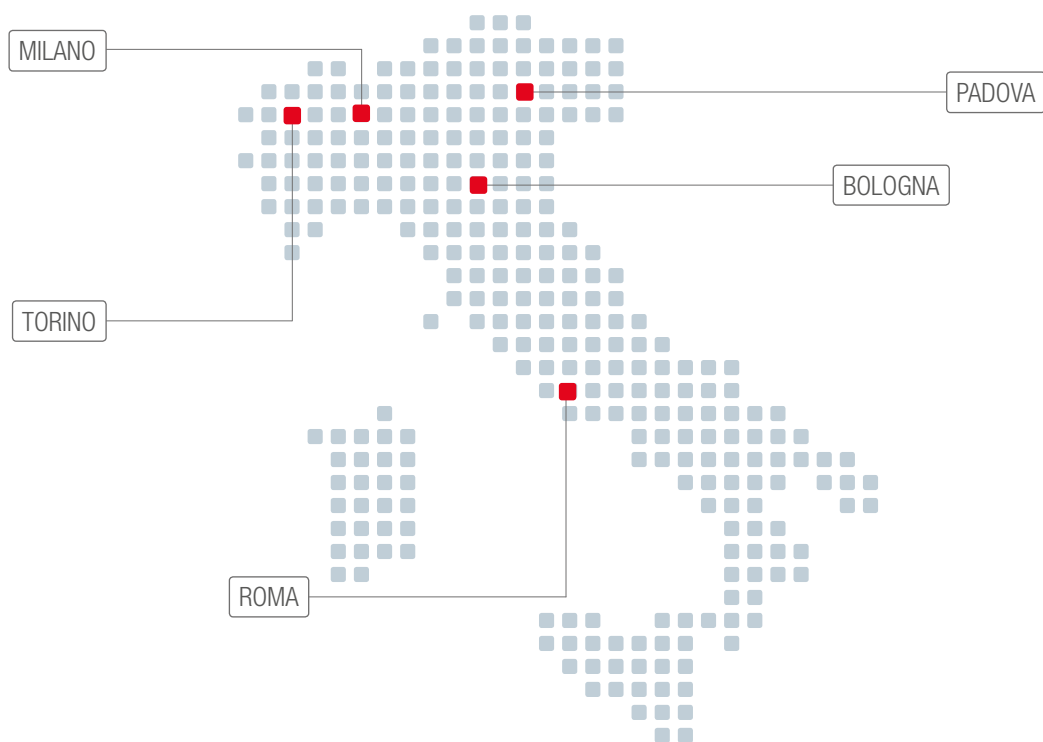
### PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Business Analyst
- Junior Product Manager



Esperienza	RETRIBUZIONE	
	RAL Min	RAL Max
0-18 mesi	20.000€	24.000€
18-36 mesi	24.000€	28.000€
> 36 mesi	>28.000€	

## I NOSTRI UFFICI



### Milano

Via Tiziano 32  
20145 Milano  
Tel. 0039 02 3626 0606

### Roma

Via Arcangelo Corelli 10  
00198 Roma  
Tel. 0039 06 853 770 1

### Torino

Via G. Botero 18  
10122 Torino  
Tel. 0039 011 55 70 555

### Bologna

Via Calzolerie 2  
40125 Bologna  
Tel. 0039 051 09 23 091

### Padova

Via Cesare Battisti 3  
35121 Padova  
Tel. 0039 049 7844 101





# PagePersonnel