



TENDÊNCIAS DE MERCADO

No que concerne à área Comercial, desde a crise financeira, notámos uma abordagem mais cirúrgica por parte dos nossos clientes: os candidatos devem ter experiências de sucesso consolidadas nas funções que irão desempenhar. Face ao processo de globalização, continua a ser recomendado que todos os candidatos nesta área dominem um segundo idioma de forma avançada, sendo o inglês o mais requisitado. Porém, o espanhol, alemão e francês poderão ser igualmente uma mais valia.

Desde o início de 2016, regista-se um maior número de oportunidades, o que de certo modo, tem vindo a trazer um maior poder de negociação ao mercado de candidatos.

Os candidatos querem segurança no emprego e desenvolvimento de carreira e, como consequência, darão prioridade às oportunidades onde o salário possua uma componente fixa mais atrativa, pois isto representa uma maior segurança, preferível a um bónus potencialmente reconfortante. Como sempre, o benefício de um carro da empresa continua a ser uma regalia não dispensável por candidatos em funções comerciais.

Ao longo do tempo, a função do Marketer deixa de estar apenas focada na comunicação e imagem, passando a desempenhar um papel estratégico fundamental no negócio. Estas funções são claramente impulsionadas pela vertente analítica,

com métricas associadas ao retorno destes investimentos e servindo de apoio inequívoco à decisão no negócio.

Assim, vimos em declínio as funções de marketing tradicionais disponíveis. As especificações e os requisitos destes cargos tornaram-se mais exigentes e há menos possibilidades para os candidatos negociarem as suas condições de trabalho. O foco de atração para os candidatos de marketing continua a ser a possibilidade de gestão efetiva de uma marca e autonomia para a inovar. Aliado a isto, a visibilidade/intervenção internacional é sempre uma oportunidade atrativa.

O marketing digital começa a deixar de ser uma disciplina do marketing para vincar a sua posição autónoma neste contexto. São esperados candidatos que tenham domínio de várias estratégias e conhecimentos técnicos específicos. Assim, a digitalização do mercado continua acelerada havendo mais clientes à procura de desenvolver a sua própria presença digital. Os candidatos que trabalham na área de Marketing Online têm a vantagem de estar num mercado relativamente imaturo. Para quem se inicia, as competências são relativamente fáceis de adquirir através de programas de educação e formação específica. O aumento de procura a que se assiste é proporcional à necessidade que as empresas sentem em transpor a sua presença para a esfera no digital.

F. DE MARKETING	LISBOA			PORTO		
POSIÇÕES	MÍN	MÁX	VAR.	MÍN	MÁX	VAR.
Director de Marketing	44.800€	75.100€	0-15%	39.000€	74.200€	0-20%
Director de Comunicação	39.900€	71.400€	0-15%	39.000€	70.000€	0-20%
Product Manager / Marketing Manager	25.200€	42.000€	0-10%	21.000€	42.000€	0-20%
Trade Marketing Manager	25.000€	45.000€	0-10%	25.000€	45.000€	0-10%
Business Analyst / Consumer Insights Mngr / Mkt research	30.800€	49.000€	0-10%	21.000€	38.000€	0-10%
Online Marketing Manager	28.000€	44.800€	0-10%	21.000€	42.000€	0-10%

F. COMERCIAIS GENERALISTAS	LISBOA			PORTO		
POSIÇÕES	MÍN	MÁX	VAR.	MÍN	MÁX	VAR.
Director Comercial	44.800€	92.000€	20-30%	42.000€	72.000€	20-40%
Chefe Nacional de Vendas	35.000€	48.000€	20-30%	40.000€	42.000€	20-40%
Chefe Regional de Vendas	28.000€	42.000€	15-30%	28.000€	38.000€	20-30%
Director de Exportação	35.000€	75.000€	15-30%	32.000€	69.000€	20-40%
Gestor de Desenvolvimento de Mercados Internacionais	25.200€	45.000€	15-20%	30.000€	56.000€	25-40%
Key Account Manager	26.000€	42.000€	15-20%	21.000€	42.000€	10-20%
Account Manager	21.000€	35.000€	0-10%	21.000€	28.000€	10-20%

F. COMERCIAIS FMCG	LISBOA			PORTO		
POSIÇÕES	MÍN	MÁX	VAR.	MÍN	MÁX	VAR.
Director Comercial	67.600€	84.000€	15-25%	58.000€	77.000€	10-20%
Chefe Nacional de Vendas	40.000€	58.800€	10-20%	40.000€	55.000€	10-20%
National Account Manager	45.000€	60.000€	15-25%	36.000€	49.000€	10-20%
Key Account Manager	22.400€	42.000€	10-15%	21.000€	39.200€	10-20%
Sales Representative	18.000€	22.400€	0-10%	14.000€	21.000€	10-20%

F. COMERCIAIS TIC	LISBOA			PORTO		
POSIÇÕES	MÍN	MÁX	VAR.	MÍN	MÁX	VAR.
Director Comercial	45.000€	84.000€	20-40%	42.000€	78.000€	20-40%
Business Unit Manager / Sales Manager	40.000€	58.800€	20-40%	40.000€	55.000€	20-40%
Channel Manager / Partner Account Manager	28.000€	45.000€	20-40%	28.000€	45.000€	20-40%
Account Manager	26.000€	45.000€	20-40%	21.000€	42.000€	20-40%

F. DIGITAL	LISBOA			PORTO		
POSIÇÕES	MÍN	MÁX	VAR.	MÍN	MÁX	VAR.
Coordenador Digital Marketing	35.000€	50.000€	10-20%	24.000€	39.000€	10-20%
Director e-Commerce	65.000€	84.000€	20-30%	40.000€	68.000€	20-30%
Head of Digital	48.000€	65.000€	15-20%	40.000€	63.000€	10-20%
Digital Marketing Specialist	21.000€	35.000€	0-15%	21.000€	30.000€	0-15%

METODOLOGIA

O estudo de remuneração apresentado foi realizado graças ao nosso conhecimento do mercado e à constante relação com clientes e candidatos.

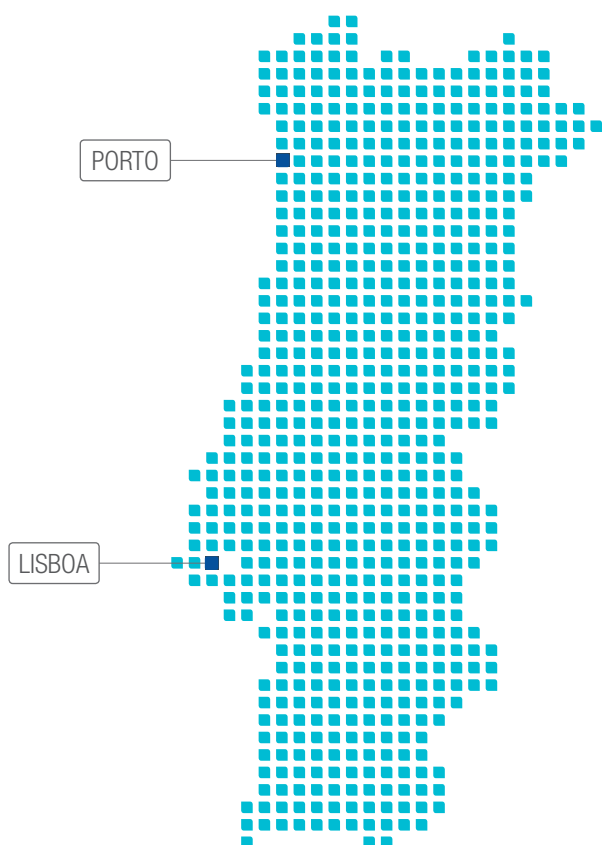
A informação deste estudo é o resultado de uma análise empírica de três fontes de informação:

- Base de dados
- Clientes e candidatos do setor
- Publicação de anúncios na imprensa e na internet

SOBRE NÓS

A Michael Page é uma empresa de recrutamento especializado, para projetos de carácter permanente e temporário. Com mais de 150 escritórios em 35 países de todo o mundo, a Michael Page está posicionada idealmente para ajudar candidatos a encontrarem os seus empregos de sonho e ajudar clientes a encontrarem candidatos altamente qualificados para ocuparem cargos vagos. Fizemos da nossa empresa um dos líderes do setor.

Os nossos consultores têm vários anos de experiência nos setores para os quais recrutam. Esta experiência e o seu know-how garantem que são altamente qualificados para recrutar candidatos de topo para excelentes funções numa ampla variedade de setores.



Lisboa

Avenida da Liberdade, nº180-A, 3º andar
1250-146 Lisboa
Tel: +351 21 041 91 10
Email: lisboa@michaelpage.pt

Porto

Avenida da Boavista, n.º 1837, Escritório
7.3
4100-133 Porto
Tel: +351 22 120 43 60
Email: porto@michaelpage.pt

Michael Page

www.michaelpage.pt

Part of PageGroup