



TENDÊNCIAS DE MERCADO

No que concerne a área de Sales, 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 de marketing evoluiu de uma necessidade residual, no sentido de comunicar a imagem da empresa, para o desempenho de um papel estratégico fundamental no negócio. Estas funções são claramente impulsionadas pela vertente analítica, maior foco no negócio e retorno sobre objetivos de investimento, servindo de apoio inequívoco à decisão no negócio.

Mais amplamente, vimos em declínio as funções de marketing tradicionais disponíveis, resultando numa maior competição por empregos. As especificações e os estatutos de trabalho 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 marca, autonomia para a inovar, capacidade criativa. 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 e conhecimentos técnicos. Assim, a digitalização do mercado continua acelerada havendo mais clientes à procura de desenvolver a sua própria experiência digital. Os candidatos digitais têm a vantagem de estar num mercado 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 no digital. Para cargos mais séniores de Direção, ainda se assiste a uma escassez de bons candidatos e diferentes ofertas no mercado no que toca a salários, pacotes e benefícios.

F. DE MARKETING	LISBOA			PORTO		
POSIÇÕES	MÍN	MÁX	VAR.	MÍN	MÁX	VAR.
Diretor de Marketing	39.000€	90.000€	0-10%	50.000€	100.000€	0-25%
Diretor de Comunicação	39.000€	90.000€	0-10%	42.000€	100.000€	0-10%
Product Manager / Marketing Manager	25.000€	45.000€	0-20%	28.000€	40.000€	0-25%
Trade Marketing Manager	25.000€	45.000€	0-10%	28.000€	50.000€	0-15%
Business Analyst / Consumer Insights Mngr / Mkt research	21.000€	40.000€	0-10%	35.000€	48.000€	0-15%

F. COMERCIAIS GENERALISTAS	LISBOA			PORTO		
POSIÇÕES	MÍN	MÁX	VAR.	MÍN	MÁX	VAR.
Diretor Comercial	42.000€	70.000€	20-40%	50.000€	75.000€	25-40%
Diretor de Vendas	40.000€	80.000€	20-40%	45.000€	80.000€	25-40%
Diretor Regional de Vendas	28.000€	45.000€	20-30%	33.000€	48.000€	25-35%
Diretor de Exportação	32.000€	63.000€	20-40%	42.000€	70.000€	25-35%
Gestor de Desenvolvimento de Mercados Internacionais	35.000€	56.000€	25-40%	40.000€	50.000€	25-35%
Key Account Manager	21.000€	42.000€	10-20%	30.000€	42.000€	10-35%

F. COMERCIAIS FMCG	LISBOA			PORTO		
POSIÇÕES	MÍN	MÁX	VAR.	MÍN	MÁX	VAR.
Diretor Comercial	58.000€	77.000€	20-40%	70.000€	100.000€	20-40%
Diretor de Vendas	42.000€	60.000€	20-40%	65.000€	90.000€	20-40%
National Account Manager	38.000€	55.000€	15-25%	50.000€	63.000€	15-30%
Key Account Manager	24.000€	35.000€	15-25%	28.000€	40.000€	15-30%
Chefe de Vendas	14.000€	21.000€	15-25%	14.000€	20.000€	15-30%

F. COMERCIAIS TIC	LISBOA			PORTO		
POSIÇÕES	MÍN	MÁX	VAR.	MÍN	MÁX	VAR.
Diretor Comercial	80.000€	120.000€	20-40%	55.000€	110.000€	20-40%
Business Unit Manager / Sales Manager	56.000€	77.000€	20-40%	42.000€	100.000€	20-40%
Channel Manager / Partner Account Manager	42.000€	63.000€	20-40%	35.000€	50.000€	20-40%
Account Manager	30.000€	49.000€	20-40%	40.000€	60.000€	20-40%

F. DIGITAL	LISBOA			PORTO		
POSIÇÕES	MÍN	MÁX	VAR.	MÍN	MÁX	VAR.
Coordenador Digital Marketing	24.000€	39.000€	10-20%	40.000€	50.000€	10-20%
Diretor e-Commerce	42.000€	70.000€	20-30%	68.000€	90.000€	20-30%
Head of Digital	42.000€	70.000€	10-20%	65.000€	85.000€	20-30%
Digital Marketing Specialist	21.000€	40.000€	0-15%	30.000€	35.000€	10-20%

METODOLOGIA

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

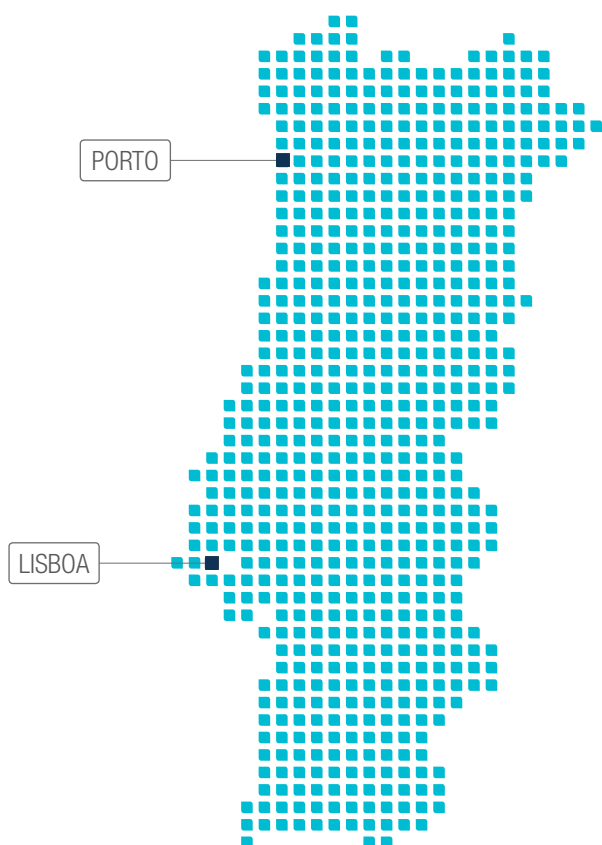
A informação deste estudo é o resultado de uma análise empírica de três fontes de informação:

- 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 caráter 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. Fizeram 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, n.º180-A, 3.º 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