

# 2020 ESTUDO DE REMUNERAÇÃO O DE REMUNERAÇÃO ESTUDO NERAÇÃO 2020 ESTUDO



## PORTUGAL SALES & MARKETING

### SITUAÇÃO GERAL DO SECTOR

As funções comerciais mantiveram-se estáveis nos últimos anos, sendo que em alguns setores se assistiu a um crescimento da procura.

No Marketing, 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. O marketing digital começa a deixar de ser uma disciplina do marketing para vincar a sua posição autónoma neste contexto.

### O QUE PROCURAM OS NOSSOS CLIENTES

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.

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.

As competências comerciais, sociais e de *networking* continuam imprescindíveis para o cumprimento dos objetivos de venda.

### O QUE PROCURAM OS NOSSOS 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 bônus potencialmente reconfortante.

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.

### TENDÊNCIA SALARIAL

No caso dos candidatos mais valorizados pelas empresas pela capacidade de gerar negócios - como aqueles com boas carteiras e redes de contatos -, podemos ver boas margens de negociação.

Como sempre, o benefício de um carro da empresa continua a ser uma regalia não dispensável por candidatos em funções comerciais.

### SOBRE NÓS

A Michael Page é uma marca do PageGroup, grupo fundado em 1976 e reconhecido como líder mundial em Recrutamento Especializado, para quadros médios e superiores. Conta com mais de 150 escritórios nos cinco continentes e em mais de 35 países.

Temos equipas exclusivamente dedicadas ao recrutamento para os principais sectores de mercado, para as diversas áreas funcionais dentro das organizações. A nossa rede internacional permite-nos alargar a pesquisa a nível global, o que nos assegura um serviço ao cliente com um nível altamente especializado e experiente.

Em Portugal, temos escritórios em Lisboa e no Porto e uma equipa alocada ao recrutamento para o sul do país, garantindo o apoio a diversos tipos de empresas a nível nacional e um recrutamento adequado às necessidades regionais.

Para além de Recrutamento Especializado, também fornecemos serviços de Consultoria de Human Capital, nomeadamente, estudos salariais, gestão de um centro de avaliação e análise de tendências de mercado.

### 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 e publicação de anúncios na imprensa e na internet.

# 2020 ESTUDO DE REMUNERAÇÃO

## 2020 ESTUDO DE REMUNERAÇÃO



### PORTUGAL SALES & MARKETING

FUNÇÕES COMERCIAIS GENERALISTAS	LISBOA	VARIÁVEL	PORTO	VARIÁVEL
Diretor Comercial	44.800€ - 92.000€	20 - 30%	40.000€ - 72.800€	20 - 40%
Chefe Nacional de Vendas	38.000€ - 48.000€	20 - 30%	35.000€ - 42.000€	20 - 40%
Chefe Regional de Vendas	28.000€ - 42.000€	15 - 30%	25.200€ - 34.300€	20 - 30%
Director de Exportação	42.000€ - 75.000€	15 - 30%	38.000€ - 71.400€	20 - 40%
Gestor de Desenvolvimento de Mercados Internacionais	38.000€ - 58.000€	15 - 20%	35.000€ - 53.200€	25 - 40%
Key Account Manager	28.000€ - 42.000€	15 - 20%	25.200€ - 37.800€	10 - 20%
Chefe Regional de Vendas	21.000€ - 35.000€	0 - 10%	19.600€ - 28.000€	10 - 20%

FUNÇÕES COMERCIAIS FMCG	LISBOA	VARIÁVEL	PORTO	VARIÁVEL
Diretor Comercial	48.000€ - 84.000€	15 - 20%	42.000€ - 75.6K€	10 - 20%
Chefe Nacional de Vendas	40.000€ - 58.800€	10 - 20%	33.600€ - 55.000€	10 - 20%
National Account Manager	45.000€ - 60.000€	15 - 20%	36.000€ - 49.000€	10 - 20%
Key Account Manager	25.000€ - 42.000€	10 - 15%	21.000€ - 39.200€	10 - 20%
Sales Representative	18.000€ - 22.400€	0 - 10%	16.800€ - 21.000€	10 - 20%

FUNÇÕES COMERCIAIS TIC	LISBOA	VARIÁVEL	PORTO	VARIÁVEL
Diretor Comercial	48.000€ - 84.000€	20 - 40%	42.000€ - 75.6K€	20 - 40%
Business Unit Manager / Sales Manager	46.000€ - 60.000€	20 - 40%	40.600€ - 55.300€	20 - 40%
Channel Manager / Partner Account Manager	35.000€ - 56.000€	20 - 40%	28.000€ - 45.000€	20 - 40%
Account Manager	28.000€ - 55.000€	20 - 40%	21.000€ - 37.800€	20 - 40%

FUNÇÕES DIGITAL	LISBOA	VARIÁVEL	PORTO	VARIÁVEL
Coordenador Digital Marketing	35.000€ - 50.000€	10 - 20%	24.500€ - 39.200€	10 - 20%
Diretor e-Commerce	65.000€ - 84.000€	20 - 30%	39.200€ - 68.600€	20 - 30%
Head of Digital	48.000€ - 65.000€	15 - 20%	40.600€ - 58.800€	10 - 20%
Digital Marketing Specialist	21.000€ - 35.000€	0 - 15%	19.600€ - 29.400€	0 - 15%

\*Os valores apresentados são referentes à remuneração anual bruta, sem bónus

#### CONTACTOS

[www.michaelpage.pt](http://www.michaelpage.pt)

#### Lisboa

Avenida da Liberdade, n.º180-A, 3.º andar  
1250-146 Lisboa  
+351 21 041 91 10  
[lisboa@michaelpage.pt](mailto:lisboa@michaelpage.pt)

#### Porto

Avenida da Boavista, n.º 1837, Escritório 7.3  
4100-133 Porto  
+351 22 120 43 60  
[porto@michaelpage.pt](mailto:porto@michaelpage.pt)