



pracuj.pl

**Kariera w sprzedaży.  
Zarobki, benefits,  
ścieżka rozwoju**

Raport Pracuj.pl

# Co w raporcie?

## ROZDZIAŁ 1.

**Specjaliści ds. handlu i sprzedaży  
a rynek pracy** 3

## ROZDZIAŁ 2.

**Specjalizacja z wielkim potencjałem** 4

## ROZDZIAŁ 3.

**Na jakie benefity mogą liczyć handlowcy?** 10

**Podsumowanie** 11

# Specjaliści ds. handlu i sprzedaży a rynek pracy

Czy zapotrzebowanie na specjalistów ds. sprzedaży przekłada się na zarobki oferowane tym pracownikom? Nieco ponad jedna trzecia wszystkich ogłoszeń opublikowanych na Pracuj.pl w 2017 roku skierowana była do sprzedawców. Czy to oznacza, że mogą oni nie tylko wybierać w ofertach pracy, ale i dyktować warunki?



**Radosław Żemło**

Dyrektor Sprzedaży w Grupie Pracuj

*Sytuacja nie jest tak jednoznaczna. Handlowcy to bardzo szeroka grupa pracowników. Są wśród nich chociażby osoby początkujące w zawodzie, które nie mają określonej specjalizacji. Takie osoby zarabiają adekwatnie do swych kompetencji i nie są to wygórowane kwoty. Jednak w grupie tej znajdują się także osoby mocno wyspecjalizowane – na przykład inżynierowie sprzedaży, którzy niejednokrotnie sprzedają nie tyle produkt, co technologie, a sam proces sprzedaży ma charakter doradczy. W tej grupie są także handlowcy urzędów wykorzystywanych w medycynie, którzy nierzadko sami posiadają tytuły naukowe, będąc raczej partnerami dla dyrektorów szpitali czy lekarzy, niż dystrybutorami sprzętu. Finalnie, mamy tu także dyrektorów handlowych odpowiedzialnych za całą sprzedaż danych produktów w skali regionu czy kraju. Tak znaczący rozstrzał kompetencji i odpowiedzialności przekłada się na ogromne zróżnicowanie w płacach, oferowanych benefitach czy też wymaganiach pracodawców w obszarze sprzedaży – tłumaczy Radosław Żemło, Sales Director w Grupie Pracuj.*

Sprzedaż jako kategoria jest tak szeroka, jak żadna inna zdefiniowana na Pracuj.pl. Warto zatem szczegółowo przyjrzeć się wybranym stanowiskom i obszarom, by ocenić, jaki potencjał pracy w tej specjalizacji drzemie.

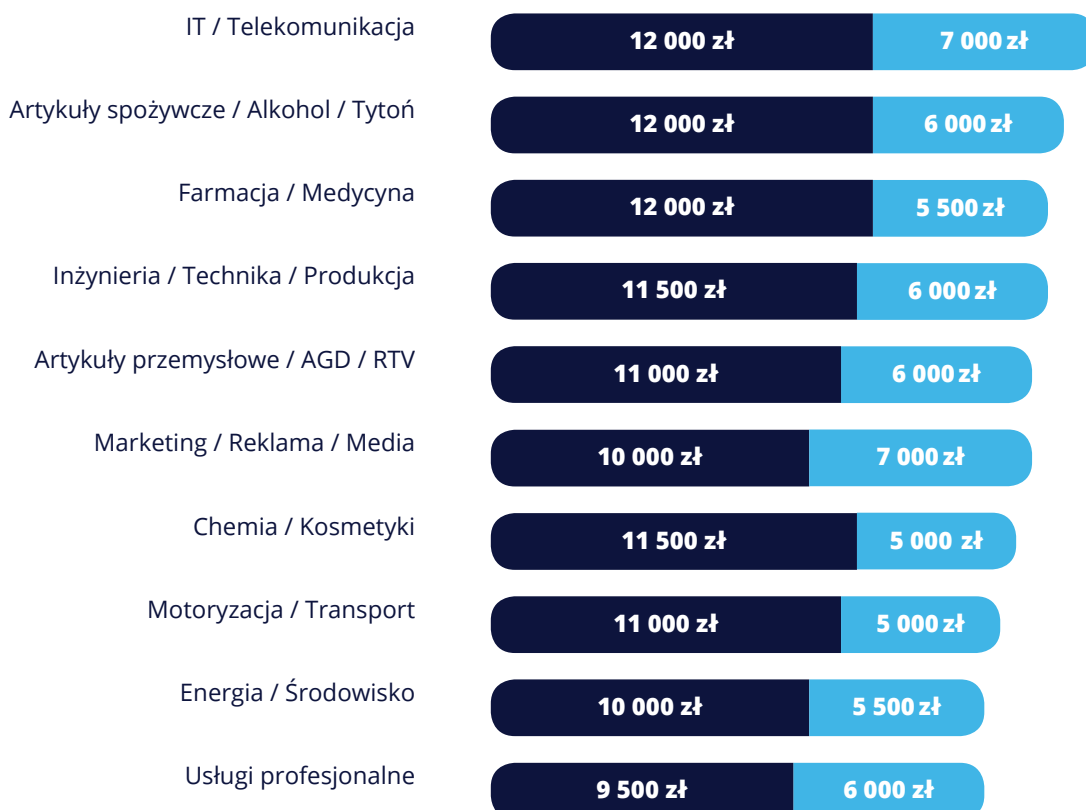
# Specjalizacja z wielkim potencjałem

Jak wynika z poniższych danych, w kategorii sprzedaż można spotkać takich specjalistów, których miesięczne wynagrodzenie w znacznym stopniu przekracza średnią krajową. Podstawa wynagrodzenia najlepszych potrafi oscylować w granicy 12 000 zł brutto, np. w przypadku obszaru IT/ Telekomunikacja, Artykuły spożywcze / Alkohol / Tytoń oraz Farmacja / Medycyna. Najlepsi specjaliści tych kategorii mogą również liczyć na przeciętną miesięczną premię ponad 7000 zł brutto.



## Zarobki najlepszych Key Account Managerów wg. wybranych kategorii

- Wynagrodzenie zasadnicze – tzw. podstawa (zł brutto)
- Miesięczna premia (zł brutto)





### **Artur Kobyliński**

Analitik danych w Pracuj.pl

*Nasze dane wyraźnie wskazują na to, że w sprzedaży da się dobrze zarobić. Najlepsi specjaliści w swej kategorii mogą miesięcznie osiągać dochód przekraczający 20 000 zł brutto. Na kwotę tę składa się pensja podstawowa oraz premia, która jest czynnikiem całkowicie ruchomym i zależnym od wyników.*

Gdzie w sprzedaży ukryte są największe pieniądze? Wysoko cenieni są ci eksperci, którzy posiadają konkretną, najczęściej techniczną wiedzę, popartą zazwyczaj adekwatnym wykształceniem. Co za tym idzie, można wyróżnić trzy typy pracowników z kategorii sprzedaż, którzy zarabiają najlepiej. Są to stanowiska takie, jak:

- Przedstawiciel handlowy z branż technicznych, realizujący cele sprzedażowe, za które otrzymuje często wysokie prowizje,
- Key Account Manager, który zajmuje się utrzymaniem obecnych klientów,
- New Business Manager/Business Development Manager, zajmujący się pozyskiwaniem nowych klientów.



### **Radosław Żemło**

Dyrektor Sprzedaży w Grupie Pracuj

*Sprzedaż, niezależnie od tego, czy rozpatrujemy obszar B2B czy B2C, opiera się w dużej mierze na umiejętności budowania relacji. W kontakcie z klientem indywidualnym liczy się łatwość nawiązywania kontaktów, umiejętność słuchania, wiedza. W przypadku specjalistów zajmujących się sprzedażą w obszarze B2B, odpowiednio zbudowana relacja to więcej niż połowa sukcesu. Szczególnie w tych obszarach, w których oferuje się produkty nie mające szczególnych wyróżników na tle konkurencji. Dlatego dobry handlowiec musi być po trosze psychologiem, powiernikiem, ale i profesjonalnym doradcą. To wymaga łączenia wielu umiejętności i sprawia, że praca w tej specjalizacji jest ciekawa i na każdym poziomie pełna wyzwania. Dzięki temu jest także dobrze wynagradzana.*

Na jakie zarobki mogą liczyć handlowcy aktywni (np. przedstawiciele handlowi) oraz pasywni (tacy jak sprzedawcy czy doradcy klienta w sklepach)?



### Wysokość zarobków handlowców aktywnych w poszczególnych podkategoriach

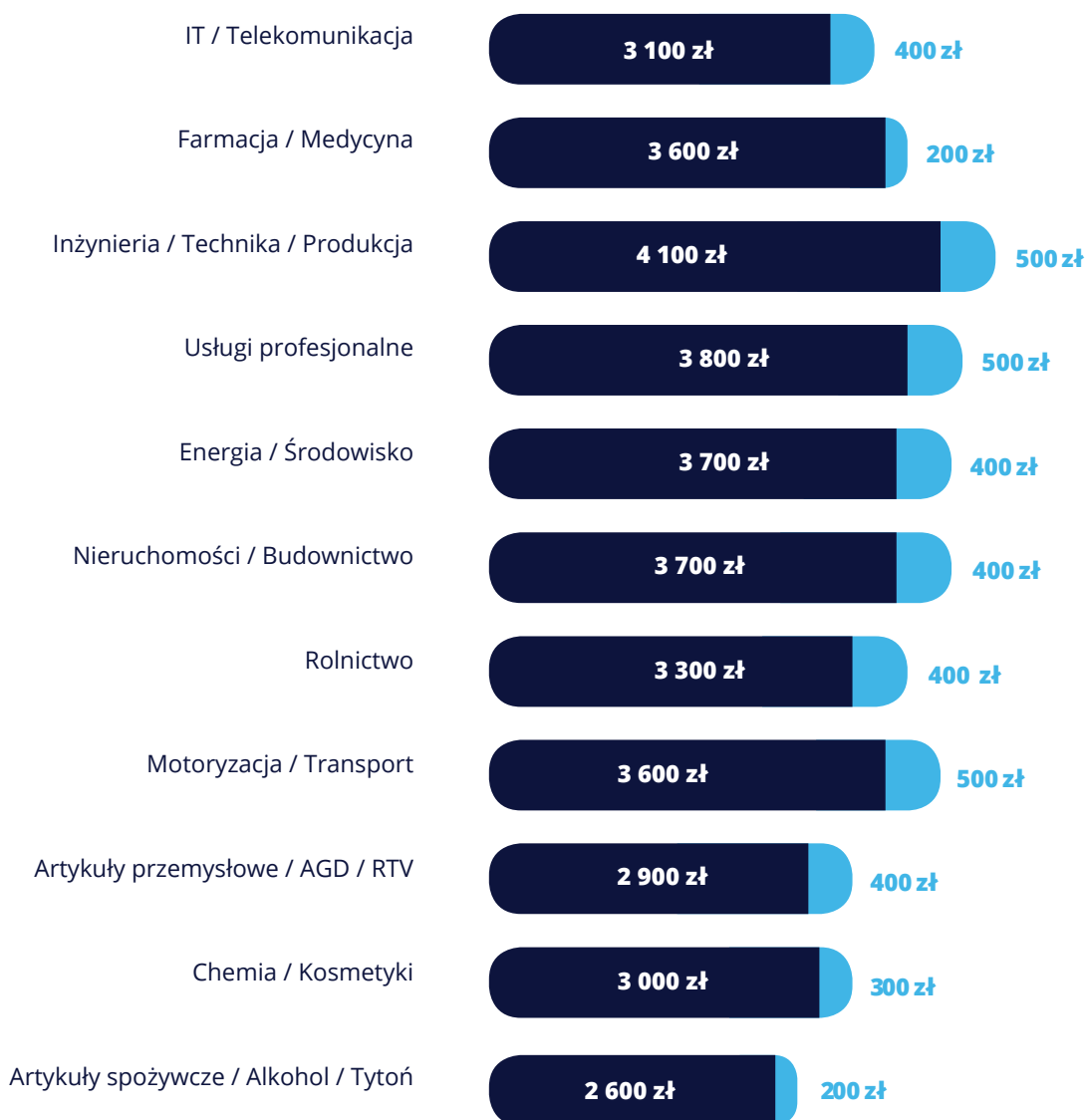
- Przeciętne wynagrodzenie zasadnicze – tzw. podstawa (zł brutto)
- Przeciętna miesięczna premia (zł brutto)





## Wysokość zarobków handlowców pasywnych w poszczególnych podkategoriach

- Przeciętne wynagrodzenie zasadnicze – tzw. podstawa (zł brutto)
- Przeciętna miesięczna premia (zł brutto)



Jak wynika z prezentowanych danych, istnieje silna korelacja między wysokością zarobków handlowców a obszarem specjalizacji, w której pracują. W czołówce znajdują się te podkategorie, w których wymagana jest wiedza ekspercka, często poparta konkretnym wykształceniem. Porównując handlowców aktywnych i pasywnych, zdecydowanie lepiej wynagradzani są sprzedawcy aktywni, czyli zazwyczaj przedstawiciele handlowi, którzy często działają w terenie oraz nawiązują i podtrzymują bezpośrednie kontakty z klientami. Różnice są widoczne w wynagrodzeniu podstawowym – np. różnica w zarobkach między sprzedawcą aktywnym a pasywnym z obszaru IT / Telekomunikacji wynosi 2300 zł brutto. Zauważa się również znaczne różnice biorąc pod uwagę przeciętną miesięczną premię - w tym przypadku, sprzedawcy aktywni mogą liczyć przeciętnie nawet o 1200 zł brutto większą premię niż sprzedawcy pasywni pracujący w tej samej podkategorii.

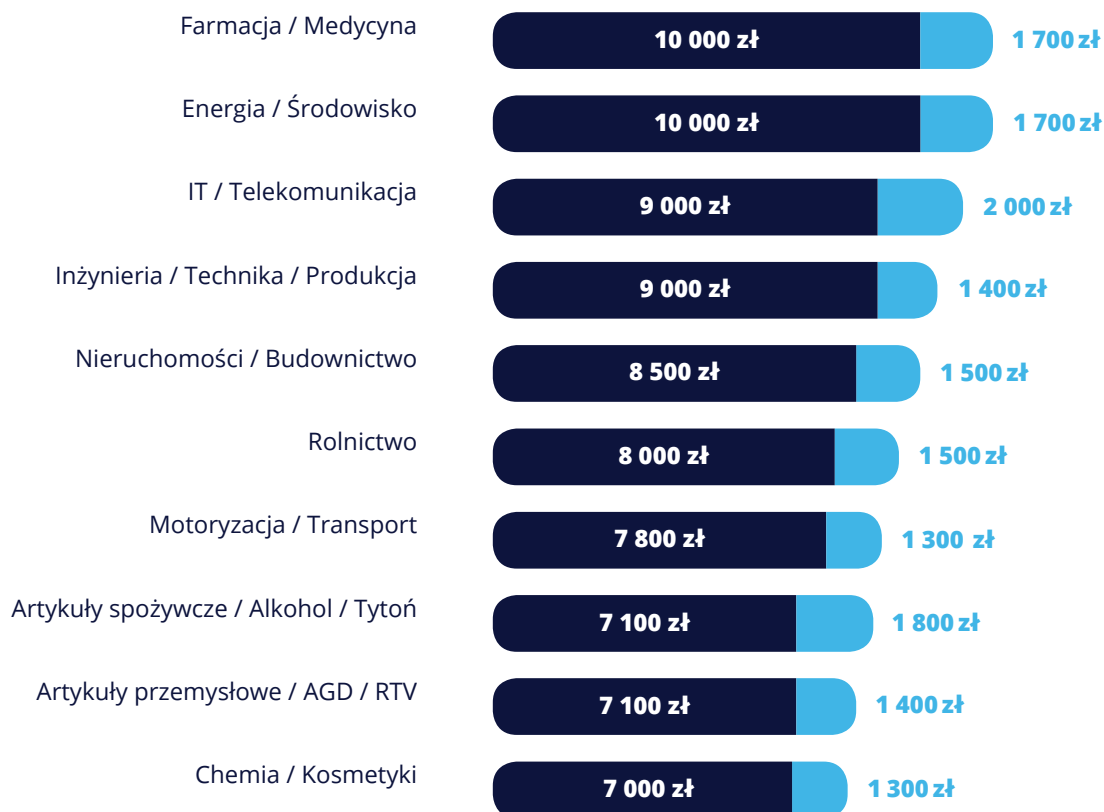
Najniżej wynagradzani są handlowcy pasywni pracujący w obszarach związanych z dobrami szybkozbywalnymi. Wśród nich, znajdziemy znaczny odsetek kasjerów, których przeciętna pensja nie przekracza 3000 zł brutto.

A jak przedstawiają się zarobki kierowników?



### Mediana zarobków w sprzedaży dla kierowników. Wybrane podkategorie

- Przeciętne wynagrodzenie zasadnicze – tzw. podstawa (zł brutto)
- Przeciętna miesięczna premia (zł brutto)





Jak wynika z powyższych danych, przeciętna podstawa wynagrodzenia kierowników sprzedaży oscyluje w granicy 7000 – 10 000 zł brutto w zależności od kategorii. Na największe zarobki mogą liczyć kierownicy w obszarze Farmacji / Medycyny oraz Energii / Środowiska. Z kolei największą przeciętną miesięczną premię wynoszącą 2000 zł brutto odnotowuje się w podkategorii IT / Telekomunikacja.



**Artur Kobyliński**

Analitik danych w Pracuj.pl

*Dane dotyczące sprzedaży są niejako odzwierciedleniem całego rynku pracy. Także tutaj, najwyżej ceni się te specjalizacje, które związane są z digitałem i szeroko rozumianymi nowymi technologiami. Nie dziwi również wysoka pozycja farmacji i medycyny – to mocno rozwijające się obszary, a ich rozwój związany jest także z coraz doskonalszymi możliwościami diagnostycznymi i co za tym idzie - coraz większym postępem w obszarze leczenia.*

# Na jakie benefity mogą liczyć handlowcy?

Benefity oferowane specjalistom ds. sprzedaży nie różnią się od tego, co oferują pracodawcy w innych obszarach. Najpopularniejszym benefitem wśród sprzedawców aktywnych oraz kierowników sprzedaży jest **służbowy telefon do celów prywatnych**. Taki benefit posiada kolejno 70% oraz 75% badanych. Popularnością cieszy się również **służbowy samochód do celów prywatnych**, który jest drugim najczęściej przyznawanym świadczeniem wśród sprzedawców aktywnych i trzecim wśród kierowników.

Sprzedawcy pasywni częściej otrzymują z kolei benefity pozwalające na oszczędności finansowe – **bony towarowe** oraz **świadczenia socjalne** (¼ badanych).

Popularnym świadczeniem jest również **prywatna opieka medyczna** – otrzymuje ją co drugi aktywny sprzedawca oraz 65% kierowników i 20% sprzedawców pasywnych. Z kolei **dofinansowanie do zajęć sportowych** to czwarty najczęściej przyznawany benefit wśród wszystkich sprzedawców.

# Podsumowanie

Najlepsze wynagrodzenie otrzymują sprzedawcy aktywni podkategorii IT / Telekomunikacja (przeciętnie brutto)

**6 900 zł,**

oraz Farmacja / Medycyna (przeciętnie 6800 zł brutto) i Inżynieria / Technika / Produkcja (przeciętnie 6300 zł brutto).



Najlepsze wynagrodzenie otrzymują kierownicy podkategorii Farmacja / Medycyna (przeciętnie brutto),

**11 700 zł,**

Energia / Środowisko (przeciętnie 11 700 zł brutto) oraz IT / Telekomunikacja (przeciętnie 11000 zł brutto).

Służbowy telefon do celów prywatnych otrzymuje jako benefit

**75%**

kierowników oraz 70% sprzedawców aktywnych. Popularnymi świadczeniami pozapłacowymi są także samochód służbowy do użytku prywatnego oraz dodatkowa opieka medyczna.

Najlepsi specjaliści z kategorii sprzedaż mogą liczyć na pensję zasadniczą w wysokości ok.

**12 000 zł,**

brutto w kategoriach: IT / Telekomunikacja oraz Artykuły spożywcze / Alkohol / Tytoń. Mogą oni liczyć również na premię w wysokości ok. 7000 zł brutto.

Najniżej wynagradzani są sprzedawcy pasywni z obszarów związanych z dobrami szybkozbywalnymi – ich zarobki oscylują w granicy (brutto)

**3 000 zł**

Źródło: Dane dotyczące wynagrodzeń pochodzą z analizy 360 000 ankiet zebranych w okresie od 1 stycznia 2017 do 31 grudnia 2017 na portalu zarobki.pracuj.pl. Dane dotyczące ofert pracy pochodzą z serwisu Pracuj.pl.