

27.02.2015, Warszawa

Dobre zarobki nie są kwestią przypadku

Czy istnieją obszary, w których od początku zarabia się świetnie i z czasem jest już tylko lepiej? A co ze specjalistami, którzy zaczynają od niskiego pułapu wynagrodzenia? Czy mają szansę na dołączenie do czołówki najlepiej zarabiających? Co, oprócz doświadczenia, ma wpływ na wysokość pensji? Na te pytania odpowiada analiza ponad pół miliona ankiet wypełnionych w serwisie zarobki.pracuj.pl.

Powiedzieć, że doświadczenie wpływa na wysokość wynagrodzenia, to nic nie powiedzieć. To, że lata i staż pracy są jednym z kluczowych czynników mających wpływ na pensje specjalistów, jest oczywiste. O tym, jak będzie się kształtować nasza pensja z biegiem czasu, w dużej mierze decyduje jednak również obszar specjalizacji, jak i zakres odpowiedzialności.

Sprzedawcy – droga do najwyższych zarobków

Sprzedawcy są pod względem płac szczególną grupą zawodową. Ich zarobki w początkowym okresie zatrudnienia plasują się w samym dole stawki. Niechlubny rekord najniższych przeciętnych zarobków należy do sprzedawców, z doświadczeniem zawodowym poniżej roku, zajmujących się sprzedażą odzieży/dodatków/biżuterii i wynosi przeciętnie 1 440 zł netto. Na nieco więcej mogą liczyć początkujący sprzedawcy z obszaru farmacja/medycyna czy IT/telekomunikacja, ich przeciętne zarobki wynoszą 2 000 zł netto.

Ten nie najlepszy finansowo start nie oznacza jednak, że eksperci z tego obszaru nie mogą liczyć na wysokie dochody w przyszłości. Wręcz przeciwnie, z upływem czasu stają się jedną z najlepiej opłacanych grup zawodowych. Tak, jak wśród osób z doświadczeniem zawodowym poniżej roku, specjaliści sprzedaży znajdowali się na końcu stawki, tak już wśród osób na poziomie kierownika znajdują się na czele peletonu. Przykładowo, kierownik sprzedaży specjalizujący się w farmacji/medycynie zarabia przeciętnie 9 747 zł netto, a dyrektor sprzedaży tej samej specjalności otrzymuje przeciętnie 13 400 zł netto.

Dane te wskazują wyraźnie, jak ważnym obszarem dla firmy jest sprzedaż – na poziomie strategicznym jest to jeden z kluczowych działów, odpowiedzialnych za zyski firmy. Dlatego też rola osoby odpowiedzialnej za sprzedaż na poziomie zarządczym jest bardzo istotna, co przekłada się na oferowane tym specjalistom pensje. Warto także pamiętać, że droga prowadząca na szczyt w tej specjalizacji, to wypadkowa doświadczenia, wiedzy, kursów, szkoleń i osobowości – komentuje Radosław Żemło, Dyrektor Sprzedaży w Grupie Pracuj.

Klucz do sukcesu? Specjalizacja i umiejętności kierownicze

W niemal każdym z analizowanych obszarów widać, że największy skok w wysokości płac ma miejsce w momencie, kiedy specjalista przechodzi z poziomu operacyjnego na kierowniczy. Kiedy, obok odpowiedzialności za siebie i powierzone zadania, dochodzi odpowiedzialność za zespół i realizowane przez niego projekty.

Przykładowo, specjalista marketingu odpowiedzialny za zarządzanie marką, mający kilkuletni staż pracy, może liczyć na przeciętne wynagrodzenie w wysokości 4 717 zł netto, ale już na poziomie

kierowniczym oferuje mu się przeciętnie 9 125 zł netto. Jak widać jest to niemal 100% wzrost wynagrodzenia. Kolejny skok obserwować można przy wejściu na poziom najwyższej kadry zarządzającej – dyrektor marketingu w randze członka zarządu otrzymuje przeciętnie 15 000 zł netto. Dobrze ta zależność widoczna jest także w ubezpieczeniach, gdzie specjalista otrzymuje przeciętnie 4 427 zł netto, a dyrektor może liczyć przeciętnie na 12 633 zł netto.

Jak pokazują wyniki naszych analiz, staż pracy plus specjalizacja, to klucz do sukcesu na rynku pracy. Umiejętności wykraczające poza specjalizację stają się bardzo cenne na poziomie zarządczym, kiedy zadaniem pracownika jest nie tylko dobrze wykonać swą pracę, ale i umieć zmotywować zespół i odpowiednio nim zarządzić. Analizując nasze dane obserwujemy znaczące różnice poziomu płac między specjalistami a kierownikami – komentuje Maciej Bąk, ekspert ds. raportów wynagrodzeń Grupy Pracuj.

IT – może być tylko lepiej

Istnieją jednak wyjątki od reguł. IT jest kategorią, która rządzi się swymi własnymi prawami. Specjaliści z tego obszaru już na starcie mogą liczyć na przeciętne zarobki w wysokości 3 500 zł netto. Potem jest już tylko lepiej. Co więcej, nie obserwuje się też w przypadku tej grupy stanowisk aż tak zasadniczych skoków wynagrodzenia przy przechodzeniu z poziomu operacyjnego na zarządczy, jak to ma miejsce w przypadku innych specjalizacji. Przykładowo, ekspert IT, z kilkuletnim stażem, zajmujący się rozwojem oprogramowania otrzyma przeciętnie 8 000 zł netto, kierownik w tej specjalizacji może liczyć przeciętnie na 9 700 zł netto, a na poziomie dyrektora przeciętnie na 12 933 zł netto. Jak widać są to również znaczące zmiany, ale nie aż takie, jak miało to miejsce, na przykład w marketingu.

Źródło danych: portal Zarobki.pracuj.pl. **Metodologia wyliczania danych:** Analiza ponad pół miliona ankiet zgromadzonych w serwisie zarobki.pracuj.pl. W analizie pokazano wartość mediany netto (50% zarabia mniej, 50% więcej), płacy całkowitej (płaca zasadnicza + premia).

Pracuj.pl to wiodący polski serwis rekrutacyjny skierowany do specjalistów i menedżerów. Specjalizuje się w rekrutacji przez Internet oraz w kształtowaniu wizerunku pracodawców, wspierając firmy w pozyskiwaniu najlepszych kandydatów do pracy. Kandydatom dostarcza codziennie ponad 20 tysięcy oferty pracy od atrakcyjnych pracodawców, a także porady specjalistów dotyczące poszukiwania pracy, rozwoju kariery zawodowej oraz zdobywania dodatkowych kwalifikacji. Portal powstał w 2000r. i należy do Grupy Pracuj, będącej właścicielem wiodących marek na rynku rekrutacji on-line w Polsce i na Ukrainie. Pracuj.pl jest także członkiem-założycielem największego na świecie sojuszu niezależnych serwisów rekrutacyjnych The Network, zrzeszającego serwisy działające w ponad 70 krajach świata. www.pracuj.pl

Kontakt dla mediów:

Anna Częścik

Grupa Pracuj

tel. (22) 373 75 15; 666 357 923

anna.czescik@pracuj.pl