

Spring
Professional

LHH Recruitment
Solutions

Guía salarial **Retail** **2022**



El sector Retail ha sido uno de los más afectados por las consecuencias colaterales de la pandemia y que más cambios ha aplicado para adaptarse a la nueva realidad social marcada por el aumento de las ventas online y la digitalización tanto interna como externa.

Muchas marcas disminuyeron su red de tiendas físicas al inicio de la pandemia por COVID-19 y se focalizaron en el ecommerce. Con este cambio de estrategia parecía que las tiendas a pie de calle iban a desaparecer, pero lejos de cumplirse el vaticinio, el punto de venta sigue siendo esencial. De hecho, una vez que el Gobierno ha eliminado la mayor parte de las restricciones, las marcas han apostado por distribuir sus tiendas

físicas en zonas estratégicas mejorando la experiencia de compra en cada local.

Así, muchas marcas han vuelto a expandirse abriendo nuevos puntos de venta, aunque a un ritmo inferior al de la prepandemia. La estrategia es ahora más pausada y estudiada.

Uno de los grandes retos del Retail es el uso de la tecnología. Las empresas han asumido que es una parte fundamental de la experiencia de compra por que ofrece al consumidor nuevas experiencias e incluso contribuye a atraerlo y fidelizarlo. La compra online ya no es tan compulsiva como antes, si no que es mucho más elaborada porque el cliente se toma su tiempo para comparar con otros productos-



Muchas marcas han recuperado a finales de 2021 los niveles de venta prepandémicos y se espera que crezcan aún más en 2022.

Dos de los perfiles más demandados son el de Ecommerce Manager y el de Responsable de Expansión. El Ecommerce Manager es una pieza clave para liderar el departamento de venta online ahora que los consumidores están acostumbrados a comprar digitalmente y los métodos

de pago son cada vez más seguros. Al mismo tiempo, el Responsable de Expansión es fundamental porque las empresas ya existentes y las nuevas van abriendo los puntos de venta en lugares estratégicos y requieren profesionales con amplia experiencia que conozcan bien los territorios.

Perfil mejor pagado

Perfil más demandado

Retail

Marketing Director

Product Manager



Product Manager

El/La Product Manager define la estrategia de lanzamiento a través de una oferta atractiva para el mercado y gestionando el ciclo de vida completo del producto. Es decir, se encarga de gestionar las distintas fases por las que un producto llega a las manos de los clientes.

Entre sus funciones está investigar las necesidades del mercado, identificar y especificar las oportunidades, plantear y desarrollar nuevas ideas e implantar mejoras. En definitiva, su objetivo es asegurar que el producto sea diseñado, producido, distribuido y comercializado de la mejor manera posible.

Las empresas interesadas en este perfil buscan profesionales relacionados con la Administración de Empresas y valoran positivamente que cuenten con un máster en Product Manager o un MBA sobre liderazgo empresarial, finanzas, estrategia y operaciones. Además, las empresas buscan trabajadores con 3 ó 4 años de experiencia en funciones similares porque tienen que conocer el producto y el sector.

Las competencias que caracterizan a este profesional son la resolución, capacidad de análisis y un perfil técnico.

La retribución que recibe este/a profesional varía según su experiencia y la ciudad en la que desarrolle su actividad.

A continuación, incluimos un gráfico con los sueldos percibidos por años de experiencia dependiendo de la localización geográfica del puesto:

	Más de 3 años	Más de 5 años	Más de 10 años
Madrid	35.000-40.000€	40.000-50.000€	>60.000€
Barcelona	35.000-40.000€	40.000-50.000€	>60.000€
Galicia	29.750-34.000€	34.000-42.500€	>51.000€
Asturias	29.750-34.000€	34.000-42.500€	>51.000€
Bilbao	32.200-36.800€	36.800-46.000€	>55.200€
Valencia	32.200-36.800€	36.800-46.000€	>55.200€
Andalucía	32.200-36.800€	36.800-46.000€	>55.200€
Murcia	32.200-36.800€	36.800-46.000€	>55.200€
Aragón	29.750-34.000€	34.000-42.500€	>51.000€



Key Account Manager Retail

El/La Key Account Manager Retail se encarga de implementar nuevas fórmulas para conseguir los objetivos de venta. Por eso, forma parte del departamento de Marketing y Ventas de la empresa.

Su trabajo se basa en analizar la situación del mercado gestionando la información y las tendencias, diseñar planes estratégicos adaptados a cada tipo de cliente y en base a la visión de negocio, e impulsar la marca junto al departamento de Marketing.

Las empresas interesadas en este perfil buscan profesionales relacionados con el Marketing, la Economía o la Publicidad y Relaciones Públicas. Además, deben estar en posesión de un máster sobre Marketing.

Las características del/la Key Account Manager Retail es que sea una persona observadora capaz de detectar las fortalezas y debilidades de su propia empresa y de los competidores para favorecer la relación con el cliente. Además, debe saber gestionar a su equipo y ser resolutiva para solventar los posibles incidentes con la clientela y mantener las cuentas más importantes de la empresa. Las empresas buscan trabajadores con experiencia en funciones similares.

La retribución que recibe este/a profesional varía según su experiencia y la ciudad en la que desarrolle su actividad.

A continuación, incluimos un gráfico con los sueldos percibidos por años de experiencia dependiendo de la localización geográfica del puesto:

	Más de 3 años	Más de 5 años	Más de 10 años
Madrid	40.000-55.000€	55.000-70.000€	>70.000€
Barcelona	40.000-55.000€	55.000-70.000€	>70.000€
Galicia	34.000-46.750€	46.750-59.500€	>59.500€
Asturias	34.000-46.750€	46.750-59.500€	>59.500€
Bilbao	36.800-50.600€	50.600-64.400€	>64.400€
Valencia	36.800-50.600 €	50.600-64.400€	>64.400€
Andalucía	36.800-50.600 €	50.600-64.400€	>64.400€
Murcia	36.800-50.600 €	50.600-64.400€	>64.400€
Aragón	34.000-46.750€	46.750-59.500€	>59.500€



CRM Manager

El/la CRM Manager es una figura clave para la empresa porque se encarga de convertir los datos en información relevante para los distintos departamentos con el objetivo de mejorar la estrategia general de la compañía.

Lidera el desarrollo, seguimiento y generación de los informes sobre KPI's (Indicadores Clave de Actuación) relacionados con la prestación de servicios al cliente a través de la herramienta Customer Relationship Management. Estudia la transformación de datos en insights de negocio y contribuye en la estrategia y definición de campañas de Marketing. Por eso, en la actualidad es especialmente importante contar con un CRM en el área de Marketing o el departamento Comercial para poder lanzar campañas y programas optimizados.

Las empresas interesadas en este perfil buscan profesionales con estudios universitarios relacionados con las Matemáticas, Estadística, Economía, Marketing, ADE o Ingeniería Informática. Además, las empresas buscan trabajadores con 4 ó 5 años de experiencia en el sector y en la gestión de equipos.

La retribución que recibe este/a profesional varía según su experiencia y la ciudad en la que desarrolle su actividad.

A continuación, incluimos un gráfico con los sueldos percibidos por años de experiencia dependiendo de la localización geográfica del puesto:

	Más de 3 años	Más de 5 años	Más de 10 años
Madrid	40.000-50.000€	50.000-65.000€	>65.000€
Barcelona	40.000-50.000€	50.000-65.000€	>65.000€
Galicia	34.000-42.500€	42.500-55.250€	>55.250€
Asturias	34.000-42.500€	42.500-55.250€	>55.250€
Bilbao	36.800-46.000€	46.000-59.800€	>59.800€
Valencia	36.800-46.000 €	46.000-59.800€	>59.800€
Andalucía	36.800-46.000 €	46.000-59.800€	>59.800€
Murcia	36.800-46.000 €	46.000-59.800€	>59.800€
Aragón	34.000-50.000€	42.500-55.250€	>55.250€



Digital Marketing Specialist

El/la Digital Marketing Specialist se encarga de la estrategia de marca, comunicación, posicionamiento e imagen de la compañía para lograr los objetivos de forma sostenible. Entre sus funciones está la definición, planificación y ejecución del plan de Marketing y estrategia de la compañía a corto medio, y largo plazo; el análisis de tendencias y competencia; y la elaboración del presupuesto anual para el departamento de Marketing.

Este/a profesional prepara los planes digitales de Social Media, SEM, SEO, ASO y ORM. Elabora y ejecuta auditorías digitales, define los targets y analiza las oportunidades de negocio, e identifica oportunidades de Marketing y Comunicación Digital para clientes actuales y potenciales.

Las empresas interesadas en este perfil buscan profesionales con conocimientos universitarios de Marketing y Publicidad, además de trabajadores con un posgrado o formación especializada en Marketing Digital y dominio de SEO, SEM y Redes Sociales. Además, las empresas buscan personas con 3 ó 4 años de experiencia en departamentos de Marketing, a ser posible, usando estrategias de SEO Y SEM.

El/la Digital Marketing Specialist debe tener capacidad analítica para interpretar los datos y resultados obtenidos en las campañas, así como habilidades comunicativas.

La retribución que recibe este/a profesional varía según su experiencia y la ciudad en la que desarrolle su actividad.

A continuación, incluimos un gráfico con los sueldos percibidos por años de experiencia dependiendo de la localización geográfica del puesto:



	Más de 3 años	Más de 5 años	Más de 10 años
Madrid	30.000-45.000€	45.000-60.000€	>60.000€
Barcelona	30.000-45.000€	45.000-60.000€	>60.000€
Galicia	25.500-38.250€	38.250-51.000€	>51.000€
Asturias	25.500-38.250€	38.250-51.000€	>51.000€
Bilbao	27.600-41.400€	41.400-55.200€	>55.200€
Valencia	27.600-41.400€	41.400-55.200€	>55.200€
Andalucía	27.600-41.400€	41.400-55.200€	>55.200€
Murcia	27.600-41.400€	41.400-55.200€	>55.200€
Aragón	25.500-38.250€	38.250-51.000€	>51.000€

Responsable de Expansión

El/la Responsable de Expansión se encarga de toda llevar a cabo la política de desarrollo de nuevos centros para que la empresa se establezca a nivel nacional/internacional y alcance una mayor cuota de mercado y ventas.

Este/a profesional identifica e inspecciona los espacios comerciales de calle o centro comercial acordes con su marca, realiza los estudios económicos y de viabilidad, y negocia y cierra los contratos con el objetivo de alcanzar los objetivos fijados por la compañía.

Las empresas interesadas en este perfil buscan profesionales con estudios de Arquitectura, ADE o Derecho, y valoran muy positivamente que tengan un máster, dominen el inglés y sean capaces de hablar y escribir en un tercer idioma.

El/la Responsable de Expansión debe tener un amplio conocimiento de la zona de trabajo, capacidad analítica, visión de negocios, iniciativa, una clara orientación a cumplir objetivos y adaptabilidad al cambio debido al entorno cambiante en el que operan.

La retribución que recibe este/a profesional varía según su experiencia y la ciudad en la que desarrolle su actividad.

A continuación, incluimos un gráfico con los sueldos percibidos por años de experiencia dependiendo de la localización geográfica del puesto:

	Más de 3 años	Más de 5 años	Más de 10 años
Madrid	45.000-50.000€	55.000-65.000€	>75.000€
Barcelona	45.000-50.000€	55.000-65.000€	>75.000€
Galicia	38.250-42.500€	46.750-55.250€	>63.750€
Asturias	38.250-42.500€	46.750-55.250€	>63.750€
Bilbao	41.400-46.000€	50.600-59.800€	>69.000€
Valencia	41.400-46.000€	50.600-59.800€	>69.000€
Andalucía	41.400-46.000€	50.600-59.800€	>69.000€
Murcia	41.400-46.000€	50.600-59.800€	>69.000€
Aragón	38.250-42.500€	46.750-55.250€	>63.750€



Marketing Director

El/la Marketing Director es el/la máximo/a responsable de la empresa en diseñar e implementar el plan de marketing y definir el plan estratégico; desde su desarrollo hasta su ejecución y seguimiento.

Este/a profesional también es el responsable de innovación de la empresa, por lo que debe fijarse en los cambios de mercado para incorporar nuevas tendencias e impulsar el crecimiento de la compañía. Está en contacto permanente con todos los departamentos de la empresa (Ventas, Logística, Comunicación...) para desarrollar las estrategias de marketing, elabora y gestiona los presupuestos de las campañas, supervisa las estrategias en Redes Sociales y marketing de contenidos, supervisa los eventos y gestiona las campañas publicitarias.

Las empresas interesadas en este perfil buscan profesionales con estudios universitarios de ADE, Economía o Publicidad y Relaciones Públicas; y valoran muy positivamente que tengan un Máster en Dirección de Marketing. Además, las empresas buscan personas con una experiencia mínima de 4 ó 5 años en un rol similar para que estén acostumbrados a liderar equipos y liderar estrategias.

El/la Marketing Director debe tener capacidad analítica, resiliencia y creatividad al ser uno de los perfiles profesionales que más se ha tenido que actualizar en los últimos años.

La retribución que recibe este/a profesional varía según su experiencia y la ciudad en la que desarrolle su actividad.

A continuación, incluimos un gráfico con los sueldos percibidos por años de experiencia dependiendo de la localización geográfica del puesto:

	Más de 3 años	Más de 5 años	Más de 10 años
Madrid	50.000-55.000€	65.000-75.000€	85.000-100.000€
Barcelona	50.000-55.000€	65.000-75.000€	85.000-100.000€
Galicia	42.500-46.750€	55.250-63.750€	72.250-85.000€
Asturias	42.500-46.750€	55.250-63.750€	72.250-85.000€
Bilbao	46.000-50.600€	59.800-69.000€	78.200-92.000€
Valencia	46.000-50.600€	59.800-69.000€	78.200-92.000€
Andalucía	46.000-50.600€	59.800-69.000€	78.200-92.000€
Murcia	46.000-50.600€	59.800-69.000€	78.200-92.000€
Aragón	42.500-46.750€	55.250-63.750€	72.250-85.000€



Ecommerce Manager

El/la Ecommerce Manager es el/la máximo/a responsable del comercio online de la empresa. Básicamente, controla el proceso completo de venta, desde que el cliente entra en la web hasta que se le envía el producto. Su objetivo es conseguir el mayor número posible de ventas a través de la tienda online.

Esta/a profesional desarrolla la estrategia de comercio electrónico para mejorar el rendimiento del sitio web, analiza la experiencia del usuario y de la usabilidad de la página, organiza la logística, lidera la estrategia SEO para posicionar la tienda en los principales buscadores, realiza con SEM el seguimiento de las campañas, apoya la gestión de las Redes Sociales, hace emailing, y estudia el ROI del negocio.

Las empresas interesadas en este perfil buscan profesionales con estudios universitarios en ADE o Marketing, completados con un Máster en Ecommerce o Digital. Además, las empresas buscan personas con una experiencia mínima de 4 ó 5 años en la misma posición y sector.

El/la Ecommerce Manager debe ser muy organizado, tener una visión global del negocio, capacidad de negociación y liderazgo.

La retribución que recibe este/a profesional varía según su experiencia y la ciudad en la que desarrolle su actividad.

A continuación, incluimos un gráfico con los sueldos percibidos por años de experiencia dependiendo de la localización geográfica del puesto:

	Más de 3 años	Más de 5 años	Más de 10 años
Madrid	37.000-42.000€	45.000-48.000€	>55.000€
Barcelona	35.000-40.000€	42.000-45.000€	>50.000€
Galicia	31.450-35.700€	38.250-40.800€	>46.750€
Asturias	31.450-35.700€	38.250-40.800€	>46.750€
Bilbao	34.040-38.640€	38.640-41.400€	>50.600€
Valencia	34.040-38.640€	38.640-41.400€	>50.600€
Andalucía	34.040-38.640€	38.640-41.400€	>50.600€
Murcia	34.040-38.640€	38.640-41.400€	>50.600€
Aragón	31.450-35.700€	38.250-40.800€	>46.750€



Trade Marketing Manager

El/la Trade Marketing Manager se encarga de facilitar la consecución de objetivos comerciales y consolidar la imagen de las marcas en el punto de venta mediante herramientas específicas y complementándolas con la política general de comunicación del negocio.

Este/a profesional mejora la rotación de los productos en las tiendas físicas, planifica y coordina promociones que impulsen el consumo, coordina con la agencia de medios la ejecución de las campañas de publicidad, controla el presupuesto, prepara briefings, analiza el impacto de las campañas, implanta planes de trade marketing y analiza el mercado. En general, tiene la responsabilidad de construir relaciones comerciales sólidas, generar confianza al consumidor, analizar nuevos canales de venta y estar al día de las tendencias del mercado.

Las empresas interesadas en este perfil buscan profesionales con estudios universitarios en ADE o Marketing que posean un Master en Marketing o Trade Marketing. Además, las cualidades que lo caractericen deben ser creatividad y estrategia, y experiencia en una posición similar.

La retribución que recibe este/a profesional varía según su experiencia y la ciudad en la que desarrolle su actividad.

A continuación, incluimos un gráfico con los sueldos percibidos por años de experiencia dependiendo de la localización geográfica del puesto:



	Más de 3 años	Más de 5 años	Más de 10 años
Madrid	40.000-45.000€	47.000-52.000€	>55.000€
Barcelona	40.000-45.000€	47.000-52.000€	>55.000€
Galicia	34.000-38.250€	39.950-44.200€	>46.750€
Asturias	34.000-38.250€	39.950-44.200€	>46.750€
Bilbao	36.800-41.400€	43.240-47.840€	>50.600€
Valencia	36.800-41.400€	43.240-47.840€	>50.600€
Andalucía	36.800-41.400€	43.240-47.840€	>50.600€
Murcia	36.800-41.400€	43.240-47.840€	>50.600€
Aragón	34.000-38.250€	39.950-44.200€	>46.750€

Customer Experience Manager

Este es un rol muy importante en las compañías, especialmente tras los cambios que ha sufrido el mercado en los últimos años, porque la experiencia del cliente se ha vuelto esencial. La función principal del /la Customer Experience Manager es garantizar una correcta interacción entre la empresa y su clientela. Para lograrlo, desarrolla planes para mejorar la relación, dedicación y satisfacción entre el cliente y la compañía.

Este/a profesional está en permanente contacto con los departamentos con los que trabaja para mejorar las estrategias a seguir (Marketing, Producción, Ventas y Servicios); elabora el Customer Journey, que es el documento que indica qué debe hacer el usuario en la web; identifica al Buyer Person (el cliente tipo); y es capaz de conectar el branding o ideario de la marca con el cliente para que resulte atractivo.

Las empresas interesadas en este perfil buscan profesionales con estudios universitarios en ADE o Marketing, que además tengan un Master en Marketing. Además, es importante que sea alguien con experiencia en una posición similar.

El/la Customer Experience Manager debe estar al día de los que ocurre en la tienda física y online porque al cliente no solo le importa el producto, sino la propuesta de valor.

La retribución que recibe este/a profesional varía según su experiencia y la ciudad en la que desarrolle su actividad.

A continuación, incluimos un gráfico con los sueldos percibidos por años de experiencia dependiendo de la localización geográfica del puesto:

	Más de 3 años	Más de 5 años	Más de 10 años
Madrid	40.000-45.000€	48.000-52.000€	>55.000€
Barcelona	40.000-45.000€	48.000-52.000€	>55.000€
Galicia	34.000-38.250€	40.800-44.200€	>46.750€
Asturias	34.000-38.250€	40.800-44.200€	>46.750€
Bilbao	36.800-41.400€	44.160-47.840€	>50.600€
Valencia	36.800-41.400€	44.160-47.840€	>50.600€
Andalucía	36.800-41.400€	44.160-47.840€	>50.600€
Murcia	36.800-41.400€	44.160-47.840€	>50.600€
Aragón	34.000-38.250€	40.800-44.200€	>46.750€



Store Manager

El/la Store Manager es el/la máximo/a responsable del punto de venta, tanto a nivel económico como humano, y su objetivo es que la empresa cumpla sus objetivos.

Este/a profesional debe conseguir que las tiendas sean rentables, transmitir la política de marca en cada local, coordinar al personal, gestionar la cuenta de resultados del punto de venta, controlar las KPIs, controlar la imagen y seguridad de la tienda y responsabilizarse de la atención al cliente.

Las empresas interesadas en este perfil cada vez valoran más que los candidatos tengan estudios universitarios y formación complementaria en Retail. Además, las compañías valoran que los trabajadores tengan experiencia en un puesto similar y producto parecido.

Los/as Store Manager debe tener una clara orientación al cliente, capacidad de liderazgo, conocimiento del producto y ser todoterreno; que puedan estar en el día a día de la tienda con el equipo y con los clientes, y conociendo de primera mano el negocio.

La retribución que recibe este/a profesional varía según su experiencia y la ciudad en la que desarrolle su actividad.

A continuación, incluimos un gráfico con los sueldos percibidos por años de experiencia dependiendo de la localización geográfica del puesto:

	Más de 3 años	Más de 5 años	Más de 10 años
Madrid	30.000-33.000 €	35.000-38.000€	>45.000€
Barcelona	30.000-33.000 €	35.000-38.000€	>45.000€
Galicia	25.500-28.050€	29.750-32.300€	>38.250€
Asturias	25.500-28.050€	29.750-32.300€	>38.250€
Bilbao	27.600-30.360€	32.200-34.960€	41.400€
Valencia	27.600-30.360€	32.200-34.960€	41.400€
Andalucía	27.600-30.360€	32.200-34.960€	41.400€
Murcia	27.600-30.360€	32.200-34.960€	41.400€
Aragón	25.500-28.050€	29.750-32.300€	>38.250€





Spring
Professional

LHH Recruitment
Solutions