

**Spring**  
Professional

---

# Guía salarial **Digital & E-Commerce 2021**

## Digital & E-Commerce

---

El año 2020 ha estado marcado, por motivos evidentes, por la aceleración forzada en la transformación digital de las empresas de todos los sectores. Además, a esto se le ha sumado el crecimiento sin precedentes en el sector del comercio electrónico a nivel global. El año 2021 se presenta, por tanto, con grandes expectativas a efectos de creación de empleo en el entorno digital, ahora que las empresas empiezan a recuperar tracción.

En términos generales, el sector del comercio electrónico representa todavía menos del 1% de los empleos totales en España, pero su evolución creciente y sostenida por encima del 20% anual y su dinamismo natural, como consecuencia de su relación directa con la tecnología y la gestión de datos, supone una apuesta segura al considerarlo uno de los sectores que más talento demandará en los próximos años.

Según la CNMC, las ventas online en 2020 crecieron un 36% respecto a las del año anterior y no solo como consecuencia de la pandemia, sino también por una clara y sostenida digitalización de los hábitos de compra del consumidor. Aun así, si bien es cierto que gracias al confinamiento sectores como el *food delivery*, las plataformas de *streaming*, la seguridad informática, las telecomunicaciones, la formación online o el e-retail han crecido significativamente respecto a 2019, distintos sectores con gran representación en las cifras globales de negocio digital y en volumen de empleados, como el turismo, agencias de marketing y medios, espectáculos, ocio y hostelería,

han caído estrepitosamente este año y, con ellos, un número muy significativo de empleos.

Dicho esto, la digitalización de las operaciones y de la comunicación es un cambio representativo y cabe pensar que ha venido para quedarse. Ha supuesto un cambio de mentalidad, de cultura empresarial, de hábitos de trabajo y, en muchos casos, una notable inversión para las empresas que, sin ninguna duda, querrán poder rentabilizar. Por supuesto, todos estos cambios suponen, además, oportunidades para el sector digital y tecnológico.

*¿Qué perfiles han salido más reforzados o han surgido como consecuencia de la COVID?*

En cuanto a los perfiles, destaca la figura del Demand Generation Manager que, aunque ya existía antes de la COVID, ha visto notablemente incrementada su demanda por la necesidad de digitalizar el 100% de los impactos comerciales, tanto para generar las oportunidades de negocio con prospectos en el primer rol, como para cerrar las operaciones y aumentar el engagement con el cliente, en el segundo. En ambos casos hablamos de perfiles especialmente demandados en entornos B2B y tecnológicos.

Digital y Ecommerce	Perfil mejor pagado	Perfil más demandado
	Chief Digital Officer (CDO)	Demand generation Manager

Analizamos a continuación los puestos más relevantes dentro del sector. Para elaborar el contenido de las tablas salariales, diferenciamos entre salarios fijos y variables, grado de experiencia y tipo de empresa (startup o corporate). Clasificamos como startup a aquellas

empresas con menos de 5 años de antigüedad que se encuentran en una fase de crecimiento exponencial, o que no han llegado aún a break-even. Por corporate calificamos a compañías ya consolidadas, con más de 5 años de historia y con un crecimiento normalizado.



## Chief Digital Officer (CDO)

---

El/La CDO es el responsable de definir la estrategia digital global o la estrategia de transformación digital en toda la empresa. Debe encargarse de crear sinergias entre producto, marketing, ventas y operaciones y de promover una cultura impulsada por datos y centrada en la innovación y la tecnología.

Las empresas interesadas en este tipo de profesional buscan perfiles con formación superior universitaria especializados en Marketing, Administración de Empresas o similar. Exigen también Máster o Postgrado en Marketing Digital, e-Business o Transformación Digital y se valora mucho la experiencia o formación en Programación, BI o Sistemas; la experiencia previa en puestos de Dirección de Marketing Digital, Growth, e-Business o consultoría de transformación digital; y la experiencia en gestión de equipos multidisciplinares, presupuestos y proveedores.

Se espera, además, que este/a profesional cuente con amplios conocimientos y experiencia en manejo de herramientas ERP, CRM, Marketing Automation, Análisis, CMS y plataformas de emailing.

La retribución que recibe este/a profesional varía según su experiencia, la empresa y la ciudad en la que desarrolle su actividad. La media anual de todas las provincias se encuentra en los 45.555€ en una startup y los 61.833€ en una empresa corporate. Madrid y Cataluña son las zonas que ofrecen un mayor salario a este/a profesional, con una media de 50.000€ en startup y de 70.000€ en empresa corporate. Zaragoza y



Asturias, por el contrario, ofrecen el sueldo menor, con una media de 42.500€ en startup y de 59.500€ en empresa corporate.

A continuación, incluimos unos gráficos con los sueldos percibidos por años de experiencia en startup y corporate dependiendo de la localización geográfica del puesto:



**STARTUP**

		De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años
Madrid	Fijo	40.000€	50.000€	60.000€
	Variable	4.000-8.000€	5.000-10.000€	5.000-10.000€
Cataluña	Fijo	40.000€	50.000€	60.000€
	Variable	4.000-8.000€	5.000-10.000€	5.000-10.000€
Zaragoza	Fijo	34.000€	42.500€	51.000€
	Variable	3.400-6.800€	4.250-8.500€	4.250-8.500€
País Vasco	Fijo	38.000€	47.500€	57.000€
	Variable	3.800-7.600€	4.750-9.500€	4.750-9.500€
Galicia	Fijo	34.000€	42.500€	51.000€
	Variable	3.400-6.800€	4.250-8.500€	4.250-8.500€
Asturias	Fijo	34.000€	42.500€	51.000€
	Variable	3.400-6.800€	4.250-8.500€	4.250-8.500€
Valencia	Fijo	36.000€	45.000€	54.000€
	Variable	3.600-7.200€	4.500-9.000€	4.500-9.000€
Andalucía	Fijo	36.000€	45.000€	54.000€
	Variable	3.600-7.200€	4.500-9.000€	4.500-9.000€
Murcia	Fijo	36.000€	45.000€	54.000€
	Variable	3.600-7.200€	4.500-9.000€	4.500-9.000€



## CORPORATE

		De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años
Madrid	Fijo	50.000€	70.000€	90.000€
	Variable	5.000-10.000€	10.000-15.000€	10.000-15.000€
Cataluña	Fijo	50.000€	70.000€	90.000€
	Variable	5.000-10.000€	10.000-15.000€	10.000-15.000€
Zaragoza	Fijo	42.500€	59.500€	76.500€
	Variable	4.250-8.500€	8.500-12.750€	8.500-12.750€
País Vasco	Fijo	47.500€	66.500€	85.500€
	Variable	4.750-9.500€	9.500-14.250€	9.500-14.250€
Galicia	Fijo	42.500€	59.500€	76.500€
	Variable	4.250-8.500€	8.500-12.750€	8.500-12.750€
Asturias	Fijo	42.500€	59.500€	76.500€
	Variable	4.250-8.500€	8.500-12.750€	8.500-12.750€
Valencia	Fijo	42.500€	59.500€	76.500€
	Variable	4.250-8.500€	8.500-12.750€	8.500-12.750€
Andalucía	Fijo	40.000€	56.000€	72.000€
	Variable	3.750-7.500€	7.500-11.250€	7.500-11.250€
Murcia	Fijo	40.000€	56.000€	72.000€
	Variable	3.750-7.500€	7.500-11.250€	7.500-11.250€

## DEM/GEN Manager

---

El/La Dem/Gen Manager es responsable del diseño y ejecución de la estrategia de generación y cualificación de leads/oportunidades de negocio, así como de la automatización de las acciones para optimizar ese proceso, con la integración de herramientas de marketing automation, CRM y/o email marketing.

Este/a profesional también se encarga del establecimiento y seguimiento del proceso de lifecycle stages: Lead, MQL, SQL, Connect Call, Explore Call, Goal Setting, Presentation.

Las empresas interesadas en este tipo de profesional buscan perfiles con licenciatura en Marketing, Administración de Empresas o similar y valoran mucho a aquellos profesionales que cuentan con un Máster o Postgrado en Marketing Digital, Inbound Marketing, Analítica o Marketing Automation.

Se exige, además, una amplia experiencia en inbound marketing, email marketing, de lead generation & nurturing; y conocimiento de herramientas de marketing automation (como Hubspot, Marketo, Salesforce MarketingCloud, Selligent, etc), así como de herramientas de emailing como Mailchimp, Pardot, Campaign monitor, etc.

Según sector y producto, se valora muy positivamente la experiencia en Paid Marketing, Content Marketing y Account Based Marketing.





La retribución que recibe este/a profesional varía según su experiencia, la empresa y la ciudad en la que desarrolle su actividad. La media anual de todas las provincias se encuentra en los 32.544€ en una startup y los 39.120€ en una empresa corporate. Madrid y Cataluña son las zonas que ofrecen un mayor salario a este/a profesional, con una media de 33.666€ en startup y de 41.666€ en empresa corporate. Andalucía y Murcia, por el contrario, ofrecen el sueldo menor, con una media de 30.300€ en startup y de 33.333€ en empresa corporate.

A continuación, incluimos unos gráficos con los sueldos percibidos por años de experiencia en startup y corporate dependiendo de la localización geográfica del puesto:



**STARTUP**

		De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años
Madrid	Fijo	28.000€	33.000€	40.000€
	Variable	3.000€	3.000-6.000€	4.000-8.000€
Cataluña	Fijo	28.000€	33.000€	40.000€
	Variable	3.000€	3.000-6.000€	4.000-8.000€
Zaragoza	Fijo	26.600€	31.350€	38.000€
	Variable	2.850€	2.850-5.700€	3.800-7.600€
País Vasco	Fijo	26.600€	31.350€	38.000€
	Variable	2.850€	2.850-5.700€	3.800-7.600€
Galicia	Fijo	26.600€	31.350€	38.000€
	Variable	2.850€	2.850-5.700€	3.800-7.600€
Asturias	Fijo	26.600€	31.350€	38.000€
	Variable	2.850€	2.850-5.700€	3.800-7.600€
Valencia	Fijo	25.200€	29.700€	36.000€
	Variable	2.700€	2.700-5.400€	3.600-7.200€
Andalucía	Fijo	25.200€	29.700€	36.000€
	Variable	2.700€	2.700-5.400€	3.600-7.200€
Murcia	Fijo	25.200€	29.700€	36.000€
	Variable	2.700€	2.700-5.400€	3.600-7.200€



## CORPORATE

		De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años
Madrid	Fijo	33.000€	42.000€	50.000€
	Variable	3.000-6.000€	4.000-8.000€	5.000-10.000€
Cataluña	Fijo	33.000€	42.000€	50.000€
	Variable	3.000-6.000€	4.000-8.000€	5.000-10.000€
Zaragoza	Fijo	33.000€	42.000€	50.000€
	Variable	3.000-6.000€	4.000-8.000€	5.000-10.000€
País Vasco	Fijo	33.000€	42.000€	50.000€
	Variable	3.000-6.000€	4.000-8.000€	5.000-10.000€
Galicia	Fijo	33.000€	42.000€	50.000€
	Variable	3.000-6.000€	4.000-8.000€	5.000-10.000€
Asturias	Fijo	33.000€	42.000€	50.000€
	Variable	3.000-6.000€	4.000-8.000€	5.000-10.000€
Valencia	Fijo	28.050€	35.700€	42.500€
	Variable	2.550-5.100€	3.400-6.800€	4.250-8.500€
Andalucía	Fijo	26.400€	33.600€	40.000€
	Variable	2.400-4.800€	3.200-6.400€	3.750-7.500€
Murcia	Fijo	26.400€	33.600€	40.000€
	Variable	2.400-4.800€	3.200-6.400€	3.750-7.500€

## E-Commerce Manager

---

El/La E-Commerce Manager es el/la máximo/a responsable de los resultados de las ventas online, tanto directas como mediadas con marketplaces. Su función es liderar la estrategia, la inversión y al equipo que trabaja en todos los departamentos vinculados a la venta online: Producto, Marketing, Ventas, UX E-merchandising, Logística y Customer Service.

Además, este perfil se encarga de la gestión de la cartera de productos y contenidos, del análisis del mercado objetivo, de la elaboración de la estrategia comercial y de la supervisión de la estrategia SEO, de la gestión del presupuesto de publicidad y de las acciones promocionales, así como del diseño de las creatividades, del análisis y optimización de usabilidad, de la supervisión de contenidos en Social Media, de la analítica Web y del Customer Analytics.

El/La E-Commerce Manager lleva a cabo la definición del Customer Journey, la identificación del Buyer Persona, el seguimiento de CLTV y la definición KPI's de negocio y de atención al cliente.

Las empresas interesadas en este tipo de profesional buscan perfiles con licenciatura en Marketing, Administración de Empresas o similar y valoran mucho a aquellos perfiles con un Máster en E-Business o Marketing Digital.

Se suele exigir experiencia previa en un puesto de responsabilidad en el área marketing digital, gestión de producto o ventas, en un modelo transaccional



completo. También es importante contar con dominio de plataformas de venta online y marketplaces como Google Shopping, Amazon, eBay, Rakuten, Aliexpress o Cdiscount.

La retribución que recibe este/a profesional varía según su experiencia, la empresa y la ciudad en la que desarrolle su actividad. La media anual de todas las provincias se encuentra en los 37.355€ en una startup y los 53.000€ en una empresa corporate. Madrid y Cataluña son las zonas que ofrecen un mayor salario a este/a profesional, con una media de 41.000€ en startup y de 60.000€ en empresa corporate. Zaragoza y Asturias, por el contrario, ofrecen el sueldo menor en startup, con una media de 34.850€ anuales, y Andalucía y Murcia en empresa corporate, con una media anual de 48.000€.

A continuación, incluimos unos gráficos con los sueldos percibidos por años de experiencia en startup y corporate dependiendo de la localización geográfica del puesto:

**STARTUP**

		De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años
Madrid	Fijo	33.000€	40.000€	50.000€
	Variable	3.000-5.000€	4.000-8.000€	5.000-10.000€
Cataluña	Fijo	33.000€	40.000€	50.000€
	Variable	3.000-5.000€	4.000-8.000€	5.000-10.000€
Zaragoza	Fijo	28.050€	34.000€	42.500€
	Variable	2.550-4.250€	3.400-6.800€	4.250-8.500€
País Vasco	Fijo	31.350€	38.000€	47.500€
	Variable	2.850-4.750€	3.800-7.600€	4.750-9.500€
Galicia	Fijo	28.050€	34.000€	42.500€
	Variable	2.550-4.250€	3.400-6.800€	4.250-8.500€
Asturias	Fijo	28.050€	34.000€	42.500€
	Variable	2.550-4.250€	3.400-6.800€	4.250-8.500€
Valencia	Fijo	29.700€	36.000€	45.000€
	Variable	2.700-4.500€	3.600-7.200€	4.500-9.000€
Andalucía	Fijo	29.700€	36.700€	45.000€
	Variable	2.700-4.500€	3.600-7.200€	4.500-9.000€
Murcia	Fijo	29.700€	36.700€	45.000€
	Variable	2.700-4.500€	3.600-7.200€	4.500-9.000€



## CORPORATE

		De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años
Madrid	Fijo	40.000€	60.000€	80.000€
	Variable	4.000-8.000€	5.000-10.000€	10.000-15.000€
Cataluña	Fijo	40.000€	60.000€	80.000€
	Variable	4.000-8.000€	5.000-10.000€	10.000-15.000€
Zaragoza	Fijo	34.000€	51.000€	68.000€
	Variable	3.400-6.800€	4.250-8.500€	8.500-12.750€
País Vasco	Fijo	38.000€	57.000€	76.000€
	Variable	3.800-7.600€	4.750-9.500€	9.500-14.250€
Galicia	Fijo	34.000€	51.000€	68.000€
	Variable	3.400-6.800€	4.250-8.500€	8.500-12.750€
Asturias	Fijo	34.000€	51.000€	68.000€
	Variable	3.400-6.800€	4.250-8.500€	8.500-12.750€
Valencia	Fijo	34.000€	51.000€	68.000€
	Variable	3.400-6.800€	4.250-8.500€	8.500-12.750€
Andalucía	Fijo	32.000€	48.000€	64.000€
	Variable	3.200-6.400€	3.750-7.500€	7.500-11.250€
Murcia	Fijo	32.000€	48.000€	64.000€
	Variable	3.200-6.400€	3.750-7.500€	7.500-11.250€

## Growth Manager

---

El/La Growth Manager es el/la máximo/a responsable de adquisición y retención de usuarios web y mobile. Define y supervisa la estrategia para los canales de pago y orgánico, así como la trazabilidad de los usuarios para optimizar la retención y conversión con el menor coste (CPA). Es una figura centrada en el crecimiento en conversiones tanto de ventas como de usuarios, según el modelo de negocio. Es una posición muy habitual y demandada en empresas en fase de escalada.

Este/a profesional también se encarga de elaborar informes de rendimiento de todas las campañas para demostrar un ROI efectivo y medir y mejorar la automatización de CRM / Email – Marketing. Lleva a cabo tests A/B y seguimiento de las tasas de conversión (CRO), realizando las mejoras en el sitio web y landing pages.

Las empresas interesadas en este tipo de profesional buscan perfiles con formación universitaria en Marketing, Publicidad, Administración de Empresas o similar y valoran mucho a aquellos que cuentan con un Máster o Postgrado en Marketing digital, Analítica o BI.

Se exige, además, experiencia previa en puestos de responsabilidad en adquisición multicanal (PPC, SEM, SMM, SEO, Programática, Afiliación, Inbound, CRM...) y conocimientos y experiencia con herramientas de analítica y BI, Marketing Automation, optimización de pujas, gestión de contenidos y plataformas de emailing.





La retribución que recibe este/a profesional varía según su experiencia, la empresa y la ciudad en la que desarrolle su actividad. La media anual de todas las provincias se encuentra en los 32.425€ en una startup y los 45.833€ en una empresa corporate. Madrid y Cataluña son las zonas que ofrecen un mayor salario a este/a profesional, con una media de 34.333€ en startup y de 50.000€ en empresa corporate. Andalucía y Murcia, por el contrario, ofrecen el sueldo menor, con una media de 30.900€ en startup y de 40.000€ en empresa corporate.

A continuación, incluimos unos gráficos con los sueldos percibidos por años de experiencia en startup y corporate dependiendo de la localización geográfica del puesto:

**STARTUP**

		De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años
Madrid	Fijo	28.000€	35.000€	40.000€
	Variable	3.000-5.000€	4.000-6.000€	5.000-8.000€
Cataluña	Fijo	28.000€	35.000€	40.000€
	Variable	3.000-5.000€	4.000-6.000€	5.000-8.000€
Zaragoza	Fijo	26.600€	33.250€	38.000€
	Variable	2.850-4.750€	3.800-5.700€	4.750-7.600€
País Vasco	Fijo	26.600€	33.250€	38.000€
	Variable	2.850-4.750€	3.800-5.700€	4.750-7.600€
Galicia	Fijo	26.600€	33.250€	38.000€
	Variable	2.850-4.750€	3.800-5.700€	4.750-7.600€
Asturias	Fijo	26.600€	33.250€	38.000€
	Variable	2.850-4.750€	3.800-5.700€	4.750-7.600€
Valencia	Fijo	25.200€	31.500€	36.000€
	Variable	2.700-4.500€	3.600-5.400€	4.500-7.200€
Andalucía	Fijo	25.200€	31.500€	36.000€
	Variable	2.700-4.500€	3.600-5.400€	4.500-7.200€
Murcia	Fijo	25.200€	31.500€	36.000€
	Variable	2.700-4.500€	3.600-5.400€	4.500-7.200€



## CORPORATE

		De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años
Madrid	Fijo	40.000€	50.000€	60.000€
	Variable	4.000-8.000€	5.000-10.000€	6.000-12.000€
Cataluña	Fijo	40.000€	50.000€	60.000€
	Variable	4.000-8.000€	5.000-10.000€	6.000-12.000€
Zaragoza	Fijo	38.000€	47.500€	57.000€
	Variable	3.800-7.600€	4.750-9.500€	5.700-11.400€
País Vasco	Fijo	38.000€	47.500€	57.000€
	Variable	3.800-7.600€	4.750-9.500€	5.700-11.400€
Galicia	Fijo	38.000€	47.500€	57.000€
	Variable	3.800-7.600€	4.750-9.500€	5.700-11.400€
Asturias	Fijo	38.000€	47.500€	57.000€
	Variable	3.800-7.600€	4.750-9.500€	5.700-11.400€
Valencia	Fijo	34.000€	42.500€	51.000€
	Variable	3.400-6.800€	4.250-8.500€	5.100-10.200€
Andalucía	Fijo	32.000€	40.000€	48.000€
	Variable	3.200-6.400€	3.750-7.500€	4.800-9.600€
Murcia	Fijo	32.200€	40.000€	48.000€
	Variable	3.200-6.400€	3.750-7.500€	4.800-9.600€

## KAM Marketplace

---

El/La KAM Marketplace es el/la responsable de gestionar las grandes cuentas del área de supply de un marketplace, tanto retailers, como hoteles, aerolíneas, in-destination services, distribuidores, etc. Su función es comercial con impacto sobre el margen y las ventas del marketplace.

Lleva la gestión de los proveedores desde el on-boarding de estos a la plataforma y es la persona encargada de optimizar la relación comercial con ellos y de mejorar las tarifas, promociones, campañas, contenidos y calidad del servicio para los usuarios/clientes del marketplace.

Además, lleva a cabo el análisis de mercado objetivo, del pricing y de la oferta de la competencia, de las tendencias del sector y del buyer persona, con el fin de aportar propuestas a Marketing para el diseño de las campañas, la construcción de las ofertas comerciales, promociones, activaciones, etc. También se encarga de la búsqueda, clasificación y captación de los proveedores target (nacionales o internacionales) para incorporar sus productos y servicios en el porfolio de oferta del marketplace, por verticales/categorías.

Debe coordinarse con otras áreas del Marketplace, como Marketing y Customer Service, para el desarrollo de las integraciones, tanto a nivel visual como de contenidos, para la puesta en marcha del catálogo.

Las empresas interesadas en este tipo de profesional buscan perfiles con formación universitaria en Económicas,



Administración de Empresas, Comercio Internacional o similares y se valora mucho la formación complementaria en Comercio Electrónico.

La retribución que recibe este/a profesional varía según su experiencia, la empresa y la ciudad en la que desarrolle su actividad. La media anual de todas las provincias se encuentra en los 29.000€ en una startup y los 33.916€ en una empresa corporate. Madrid y Cataluña son las zonas que ofrecen un mayor salario a este/a profesional, con una media de 30.000€ en startup y de 37.000€ en empresa corporate. Andalucía y Murcia, por el contrario, ofrecen el sueldo menor, con una media de 27.000€ en startup y de 29.600€ en empresa corporate.

A continuación, incluimos unos gráficos con los sueldos percibidos por años de experiencia en startup y corporate dependiendo de la localización geográfica del puesto:

**STARTUP**

		De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años
Madrid	Fijo	25.000€	30.000€	35.000€
	Variable	3.000-5.000€	3.000-6.000€	4.000-6.000€
Cataluña	Fijo	25.000€	30.000€	35.000€
	Variable	3.000-5.000€	3.000-6.000€	4.000-6.000€
Zaragoza	Fijo	25.000€	30.000€	35.000€
	Variable	3.000-5.000€	3.000-6.000€	4.000-6.000€
País Vasco	Fijo	25.000€	30.000€	35.000€
	Variable	3.000-5.000€	3.000-6.000€	4.000-6.000€
Galicia	Fijo	25.000€	30.000€	35.000€
	Variable	3.000-5.000€	3.000-6.000€	4.000-6.000€
Asturias	Fijo	25.000€	30.000€	35.000€
	Variable	3.000-5.000€	3.000-6.000€	4.000-6.000€
Valencia	Fijo	22.500€	27.000€	31.500€
	Variable	2.700-4.500€	2.700-5.400€	3.600-5.400€
Andalucía	Fijo	22.500€	27.000€	31.500€
	Variable	2.700-4.500€	2.700-5.400€	3.600-5.400€
Murcia	Fijo	22.500€	27.000€	31.500€
	Variable	2.700-4.500€	2.700-5.400€	3.600-5.400€



## CORPORATE

		De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años
Madrid	Fijo	30.000€	36.000€	45.000€
	Variable	3.000-6.000€	5.000-10.000€	5.000-10.000€
Cataluña	Fijo	30.000€	36.000€	45.000€
	Variable	3.000-6.000€	5.000-10.000€	5.000-10.000€
Zaragoza	Fijo	28.500€	34.200€	42.750€
	Variable	2.850-5.700€	4.750-9.500€	4.750-9.500€
País Vasco	Fijo	28.500€	34.200€	42.750€
	Variable	2.850-5.700€	4.750-9.600€	4.750-9.500€
Galicia	Fijo	28.500€	34.200€	42.750€
	Variable	2.850-5.700€	4.750-9.600€	4.750-9.600€
Asturias	Fijo	28.500€	34.200€	42.750€
	Variable	2.850-5.700€	4.750-9.600€	4.750-9.600€
Valencia	Fijo	25.500€	30.600€	38.250€
	Variable	2.550-5.100€	4.250-8.500€	4.250-8.500€
Andalucía	Fijo	24.000€	28.800€	36.000€
	Variable	2.400-4.800€	3.750-7.500€	3.750-7.500€
Murcia	Fijo	24.000€	28.800€	36.000€
	Variable	2.400-4.800€	3.750-7.500€	3.750-7.500€

# Content Manager

---

El/La Content Manager es el/la máximo/a responsable del contenido en texto y audiovisual de todas las piezas de comunicación y marketing de una marca, tanto para web, como para mobile, blog, redes, publicidad y cualquier otro medio o canal. En colaboración con Marketing, Comunicación y Diseño Gráfico, es una figura clave para la identidad de marca.

Gestiona la creación y producción de contenido creativo y materiales de patrocinio. Administra los cronogramas de producción y los programas de entrega y trabaja con los proveedores y equipo para garantizar que se cumplan los plazos de entrega. Además, se encarga de supervisar y crear la estrategia del contenido de todos los canales orgánicos, siguiendo siempre la estrategia SEO de la compañía.

Las empresas interesadas en este tipo de profesional buscan perfiles con Grado en Periodismo, Comunicación Audiovisual, Marketing o similar. Exigen experiencia en la gestión de equipos de producción de contenido internos o externos y experiencia en el uso de herramientas como Photoshop, Illustrator e InDesign; CMS como Drupal o Wordpress; y, cada vez más, de análisis como SEMrush, Google Analytics, Search Console o Ahrefs. Se valora muy positivamente contar con nociones de HTML, JavaScript o CSS.

La retribución que recibe este/a profesional varía según su experiencia, la empresa y la ciudad en la que desarrolle su actividad. La media anual de todas las provincias se encuentra en los 29.000€ en una startup y los





34.738€ en una empresa corporate. Madrid y Cataluña son las zonas que ofrecen un mayor salario a este/a profesional, con una media de 30.000€ en startup y de 37.000€ en empresa corporate. Andalucía y Murcia, por el contrario, ofrecen el sueldo menor, con una media de 27.000€ en startup y de 29.600€ en empresa corporate.

A continuación, incluimos unos gráficos con los sueldos percibidos por años de experiencia en startup y corporate dependiendo de la localización geográfica del puesto:

**STARTUP**

		De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años
Madrid	Fijo	25.000€	30.000€	35.000€
	Variable	3.000€	3.000€	3.000€
Cataluña	Fijo	25.000€	30.000€	35.000€
	Variable	3.000€	3.000€	3.000€
Zaragoza	Fijo	25.000€	30.000€	35.000€
	Variable	3.000€	3.000€	3.000€
País Vasco	Fijo	25.000€	30.000€	35.000€
	Variable	3.000€	3.000€	3.000€
Galicia	Fijo	25.000€	30.000€	35.000€
	Variable	3.000€	3.000€	3.000€
Asturias	Fijo	25.000€	30.000€	35.000€
	Variable	3.000€	3.000€	3.000€
Valencia	Fijo	22.500€	27.000€	31.500€
	Variable	2.700€	2.700€	2.700€
Andalucía	Fijo	22.500€	27.000€	31.500€
	Variable	2.700€	2.700€	2.700€
Murcia	Fijo	22.500€	27.000€	31.500€
	Variable	2.700€	2.700€	2.700€



## CORPORATE

		De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años
Madrid	Fijo	30.000€	36.000€	45.000€
	Variable	3.000€	3.000-5.000€	5.000-10.000€
Cataluña	Fijo	30.000€	36.000€	45.000€
	Variable	3.000€	3.000-5.000€	5.000-10.000€
Zaragoza	Fijo	30.000€	36.000€	45.000€
	Variable	3.000€	3.000-5.000€	5.000-10.000€
País Vasco	Fijo	30.000€	36.000€	45.000€
	Variable	3.000€	3.000-5.000€	5.000-10.000€
Galicia	Fijo	30.000€	36.000€	45.000€
	Variable	3.000€	3.000-5.000€	5.000-10.000€
Asturias	Fijo	30.000€	36.000€	45.000€
	Variable	3.000€	3.000-5.000€	5.000-10.000€
Valencia	Fijo	25.500€	30.600€	38.250€
	Variable	2.550€	3.400-6.800€	4.250-8.500€
Andalucía	Fijo	24.000€	28.800€	36.000€
	Variable	2.400€	2.400-3.750€	3.750-7.500€
Murcia	Fijo	24.000€	28.800€	36.000€
	Variable	2.400€	2.400-3.750€	3.750-7.500€

## CRM Manager

---

El/La CRM Manager es responsable de la definición de la estrategia de CRM en los diferentes mercados objetivos para impulsar las conversiones y la retención de clientes a través de campañas segmentadas y orientadas. Trabaja para aumentar la información de la base de datos de clientes activos y recurrentes y desarrolla una sólida estrategia de test A/B para garantizar una optimización constante del rendimiento.

Además, se encarga de segmentar y enriquecer la base de datos de clientes para actividades de marketing específicas con el objetivo de entregar comunicaciones relevantes y personalizadas, así como de definir e implementar planes para incrementar la participación del cliente y la tasa de conversión (Programas de Fidelización, Up-Sell, Cross-Sell, Campañas Multicanal).

Las empresas interesadas en este tipo de profesional buscan perfiles con formación universitaria en Marketing, Comunicación, Administración de Empresas o Estadística y valoran contar con un Master o Postgrados en BI, Data Management y Customer Engagement o CX.

Dominio de herramientas de CRM como Salesforce, Dynamics 365 o HubSpot; de automatización como Marketo, Salesforce MKT Cloud o Selligent; y herramientas de email marketing como Campaign Monitor, Pardot o MailChimp.



Se valora experiencia con múltiples canales de comunicación (correo electrónico, SMS, notificaciones push, push del navegador, SMS enriquecidos). También se valora el conocimiento de HTML, el dominio de Excel y bases de datos como MySQL y, cada vez más, herramientas de BI como Tableau o Power BI.

La retribución que recibe este/a profesional varía según su experiencia, la empresa y la ciudad en la que desarrolle su actividad. La media anual de todas las provincias se encuentra en los 31.796€ en una startup y los 41.250€ en una empresa corporate. Madrid y Cataluña son las zonas que ofrecen un mayor salario a este/a profesional, con una media de 36.333€ en startup y de 45.000€ en empresa corporate. Andalucía y Murcia, por el contrario, ofrecen el sueldo menor, con una media de 30.300€ en startup y de 36.000€ en empresa corporate.

A continuación, incluimos unos gráficos con los sueldos percibidos por años de experiencia en startup y corporate dependiendo de la localización geográfica del puesto:

**STARTUP**

		De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años
Madrid	Fijo	28.000€	33.000€	40.000€
	Variable	3.000€	3.000-6.000€	4.000-8.000€
Cataluña	Fijo	28.000€	33.000€	40.000€
	Variable	3.000€	3.000-6.000€	4.000-8.000€
Zaragoza	Fijo	26.600€	31.350€	38.000€
	Variable	2.850€	2.850-5.700€	3.800-7.600€
País Vasco	Fijo	26.600€	31.350€	38.000€
	Variable	2.850€	2.850-5.700€	3.800-7.600€
Galicia	Fijo	26.600€	31.350€	38.000€
	Variable	2.850€	2.850-5.700€	3.800-7.600€
Asturias	Fijo	26.600€	31.350€	38.000€
	Variable	2.850€	2.850-5.700€	3.800-7.600€
Valencia	Fijo	25.200€	29.700€	36.000€
	Variable	2.700€	2.700-5.400€	3.600-7.200€
Andalucía	Fijo	25.200€	29.700€	36.000€
	Variable	2.700€	2.700-5.400€	3.600-7.200€
Murcia	Fijo	25.200€	29.700€	36.000€
	Variable	2.700€	2.700-5.400€	3.600-7.200€



## CORPORATE

		De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años
Madrid	Fijo	30.000€	45.000€	60.000€
	Variable	3.000-6.000€	4.500-10.000€	6.000-12.000€
Cataluña	Fijo	30.000€	45.000€	60.000€
	Variable	3.000-6.000€	4.500-10.000€	6.000-12.000€
Zaragoza	Fijo	28.500€	42.750€	57.000€
	Variable	2.850-5.700€	4.275-9.500€	5.700-11.400€
País Vasco	Fijo	28.500€	42.750€	57.000€
	Variable	2.850-5.700€	4.275-9.500€	5.700-11.400€
Galicia	Fijo	28.500€	42.750€	57.000€
	Variable	2.850-5.700€	4.275-9.500€	5.700-11.400€
Asturias	Fijo	28.500€	42.750€	57.000€
	Variable	2.850-5.700€	4.275-9.500€	5.700-11.400€
Valencia	Fijo	25.500€	38.250€	51.000€
	Variable	2.550-5.100€	3.825-8.500€	5.100-10.200€
Andalucía	Fijo	24.000€	36.000€	48.000€
	Variable	2.400-4.800€	3.600-7.500€	4.800-9.600€
Murcia	Fijo	24.000€	36.000€	48.000€
	Variable	2.400-4.800€	3.600-7.500€	4.800-9.600€

# SEO Manager

---

El/La SEO Manager es el/la encargado/a de planificar e implementar la estrategia SEO on-site/off-site para todas las webs de una empresa, asegurándose de optimizar la captación orgánica de usuarios. Si la empresa es un pure player, como un marketplace, también coordina y verifica la calidad en la creación de enlaces y contenidos con todos los stakeholders internos y externos que participan del contenido web.

Este perfil lidera, además, la creación de dashboards y reportes que permitan el seguimiento y la continua mejora del SEO. Para ello, domina herramientas como Google Analytics, Google Tag Manager, Google Search Console, Optimizely, ComScore, etc. También se encarga de implementar auditorías SEO para reparar problemas de indexación, de mejorar la accesibilidad a la web, de optimizar aspectos estructurales y contenido web, de analizar los backlinks, de diseñar estrategias de link-building, de identificar palabras clave, de la creación y optimización de landing pages, etc.

Además, desarrolla roadmaps, protocolos y formaciones de SEO para los compañeros del equipo de marketing, comunicación, producto y contenidos.

El/La SEO Manager se caracteriza por su capacidad de multitasking, su empatía, su implicación, su compromiso y su responsabilidad y su rapidez en la solución de problemas.





Las empresas interesadas en este tipo de profesional buscan perfiles con formación superior en Marketing, Publicidad, ADE o similar y valoran positivamente la formación especializada en Estadística, Diseño o Desarrollo Web o Análisis de Datos.

Se exige experiencia a la hora de definir los objetivos de mejora del tráfico orgánico, usabilidad y conversión web, creando e implementando estrategias on-page y off-page y un amplio conocimiento y experiencia con CMS, para actualización de plantillas y pluggins. Se valoran conocimientos de HTML, CSS, Javascript o PHP.

La retribución que recibe este/a profesional varía según su experiencia, la empresa y la ciudad en la que desarrolle su actividad. La media anual de todas las provincias se encuentra en los 31.166€ en una startup y los 36.666€ en una empresa corporate. Madrid y Cataluña son las zonas que ofrecen un mayor salario a este/a profesional, con una media de 33.000€ en startup y de 40.000€ en empresa corporate. Andalucía y Murcia, por el contrario, ofrecen el sueldo menor, con una media de 29.700€ en startup y de 32.000€ en empresa corporate.

A continuación, incluimos unos gráficos con los sueldos percibidos por años de experiencia en startup y corporate dependiendo de la localización geográfica del puesto:

**STARTUP**

		De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años
Madrid	Fijo	26.000€	33.000€	40.000€
	Variable	3.000€	3.000€	4.000€
Cataluña	Fijo	26.000€	33.000€	40.000€
	Variable	3.000€	3.000€	4.000€
Zaragoza	Fijo	24.700€	31.350€	38.000€
	Variable	2.850€	2.850€	3.800€
País Vasco	Fijo	24.700€	31.350€	38.000€
	Variable	2.850€	2.850€	3.800€
Galicia	Fijo	24.700€	31.350€	38.000€
	Variable	2.850€	2.850€	3.800€
Asturias	Fijo	24.700€	31.350€	38.000€
	Variable	2.850€	2.850€	3.800€
Valencia	Fijo	23.400€	29.700€	36.000€
	Variable	2.700€	2.700€	3.600€
Andalucía	Fijo	23.400€	29.700€	36.000€
	Variable	2.700€	2.700€	3.600€
Murcia	Fijo	23.400€	29.700€	36.000€
	Variable	2.700€	2.700€	3.600€



**CORPORATE**

		De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años
Madrid	Fijo	30.000€	40.000€	50.000€
	Variable	3.000-6.000€	4.000-8.000€	5.000-10.000€
Cataluña	Fijo	30.000€	40.000€	50.000€
	Variable	3.000-6.000€	4.000-8.000€	5.000-10.000€
Zaragoza	Fijo	28.500€	38.000€	47.500€
	Variable	2.850-5.700€	3.800-7.600€	4.750-9.500€
País Vasco	Fijo	28.500€	38.000€	47.500€
	Variable	2.850-5.700€	3.800-7.600€	4.750-9.500€
Galicia	Fijo	28.500€	38.000€	47.500€
	Variable	2.850-5.700€	3.800-7.600€	4.750-9.500€
Asturias	Fijo	28.500€	38.000€	47.500€
	Variable	2.850-5.700€	3.800-7.600€	4.750-9.500€
Valencia	Fijo	25.500€	34.000€	42.500€
	Variable	2.550-5.100€	3.400-6.800€	4.250-8.500€
Andalucía	Fijo	24.000€	32.000€	40.000€
	Variable	2.400-4.800€	3.200-6.400€	3.750-7.500€
Murcia	Fijo	24.000€	32.000€	40.000€
	Variable	2.400-4.800€	3.200-6.400€	3.750-7.500€

# Customer Success Manager

---

El/La Customer Success Manager es responsable de la planificación estratégica de la relación con el cliente, sobre todo en cuentas clave, y diseña e implementa las mejores prácticas de atención y seguimiento de cuentas para mejorar la satisfacción y experiencia de los clientes y para optimizar el potencial comercial de cada uno de ellos.

Es un perfil muy demandado en el sector tecnológico, sobre todo en entornos SaaS, pero con una demanda creciente en cualquier modelo de negocio con canal digital, sobre todo B2B.

Por norma general, es responsable de un equipo de Customer Success a su cargo, por lo que se suele demandar experiencia en liderazgo de equipos de ventas o de atención al cliente, así como idiomas.

Se le atribuyen sólidas habilidades analíticas, además de capacidad para convertir la información empresarial en recomendaciones prácticas, capacidad de priorización, comunicación eficaz, colaboración e innovación.

Debe ser capaz de comunicarse de manera efectiva con las partes interesadas de la organización (IT, Investigación, Ventas y Servicio), así como capaz de resolver problemas e influir en los clientes en todos los niveles.

Las empresas interesadas en este tipo de profesional buscan perfiles con formación superior universitaria en ADE, Marketing o similar y valoran, en este caso, los idiomas



casi por encima de la formación reglada, dado que este profesional suele gestionar equipos multilingües.

Se requiere experiencia previa en gestión de cuentas, desarrollo de negocio, atención al cliente y, en algunos casos, de Marketing (Inbound y Demand Generation). En cualquier caso, se exige experiencia en un rol en el que se haya tenido contacto con cliente para que entienda los motivos de compra de estos y que pueda aportar ideas para mejorar el engagement y facilitar la recompra.

La retribución que recibe este/a profesional varía según su experiencia, la empresa y la ciudad en la que desarrolle su actividad. La media anual de todas las provincias se encuentra en los 33.055€ en una startup y los 39.722€ en una empresa corporate. Madrid y Cataluña son las zonas que ofrecen un mayor salario a este/a profesional, con una media de 35.000€ en startup y de 43.333€ en empresa corporate. Andalucía y Murcia, por el contrario, ofrecen el sueldo menor, con una media de 31.500€ en startup y de 34.666€ en empresa corporate.

A continuación, incluimos unos gráficos con los sueldos percibidos por años de experiencia en startup y corporate dependiendo de la localización geográfica del puesto:



**STARTUP**

		De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años
Madrid	Fijo	30.000€	35.000€	40.000€
	Variable	3.000€	4.000€	5.000€
Cataluña	Fijo	30.000€	35.000€	40.000€
	Variable	3.000€	4.000€	5.000€
Zaragoza	Fijo	28.500€	33.250€	38.000€
	Variable	2.850€	3.800€	4.750€
País Vasco	Fijo	28.500€	33.250€	38.000€
	Variable	2.850€	3.800€	4.750€
Galicia	Fijo	28.500€	33.250€	38.000€
	Variable	2.850€	3.800€	4.750€
Asturias	Fijo	28.500€	33.250€	38.000€
	Variable	2.850€	3.800€	4.750€
Valencia	Fijo	27.000€	31.500€	36.000€
	Variable	2.700€	3.600€	4.500€
Andalucía	Fijo	27.000€	31.500€	36.000€
	Variable	2.700€	3.600€	4.500€
Murcia	Fijo	27.000€	31.500€	36.000€
	Variable	2.700€	3.600€	4.500€



**CORPORATE**

		De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años
Madrid	Fijo	30.000€	45.000€	55.000€
	Variable	5.000€	5.000€	5.000€
Cataluña	Fijo	30.000€	45.000€	55.000€
	Variable	5.000€	5.000€	5.000€
Zaragoza	Fijo	28.500€	42.750€	52.250€
	Variable	4.750€	4.750€	4.750€
País Vasco	Fijo	28.500€	42.750€	52.250€
	Variable	4.750€	4.750€	4.750€
Galicia	Fijo	28.500€	42.750€	52.250€
	Variable	4.750€	4.750€	4.750€
Asturias	Fijo	28.500€	42.750€	52.250€
	Variable	4.750€	4.750€	4.750€
Valencia	Fijo	25.500€	38.250€	46.750€
	Variable	4.250€	4.250€	4.250€
Andalucía	Fijo	24.000€	36.000€	44.000€
	Variable	4.000€	4.000€	4.000€
Murcia	Fijo	24.000€	36.000€	44.000€
	Variable	4.000€	4.000€	4.000€

## Digital Marketing Manager

---

El/La Digital Marketing Manager es responsable de definir e implementar la estrategia de marketing digital en una empresa con el principal objetivo de captar clientes o usuarios, utilizando todas las herramientas, canales, tecnología y técnicas a su disposición. Es un rol de responsabilidad, con gestión de presupuesto, de equipo o proveedores, objetivos muy claros e impacto directo en la cuenta de resultados.

Las empresas interesadas en este tipo de profesional buscan perfiles con formación superior en Marketing, Publicidad, ADE o similar y valoran la formación específica en Marketing Digital, Analítica, Social Media o Publicidad Online, así como tener actualizadas las certificaciones de Google Adwords y Analytics.

Se suele exigir experiencia liderando una estrategia multicanal para alcanzar los objetivos comerciales de captación de clientes, SEM, SMM, SEO, Programática, Afiliación, Email Marketing... cuanto más amplia sea su experiencia en canales de captación, mayor el valor que puede aportar en este puesto.

También se busca a profesionales con experiencia en la definición y ejecución de los presupuestos tanto para campañas en canales de pago, como para agencias creativas y de contenido, proyectos digitales (apps, webs, blogs, e-shops, etc), herramientas de automatización y análisis y otras como HubSpot, MailChimp, Google Adwords, Search Console y Analytics, Web Trends, etc.





El/La Digital Marketing Manager debe tener una clara orientación a resultados, a la optimización de KPI's y métricas de negocio, fundamentalmente centrado en mejorar CPA, ROI y CRO, así como capacidad para la toma de decisiones con una mentalidad analítica basada en datos.

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

La media anual de todas las provincias se encuentra en los 34.944€ en una startup y los 45.833€ en una empresa corporate. Madrid y Cataluña son las zonas que ofrecen un mayor salario a este/a profesional, con una media de 37.000€ en startup y de 50.000€ en empresa corporate. Andalucía y Murcia, por el contrario, ofrecen el sueldo menor, con una media de 33.300€ en startup y de 40.000€ en empresa corporate.

A continuación, incluimos unos gráficos con los sueldos percibidos por años de experiencia en startup y corporate dependiendo de la localización geográfica del puesto:

**STARTUP**

		De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años
Madrid	Fijo	30.000€	36.000€	45.000€
	Variable	3.000-6.000€	4.000-8.000€	5.000-10.000€
Cataluña	Fijo	30.000€	36.000€	45.000€
	Variable	3.000-6.000€	4.000-8.000€	5.000-10.000€
Zaragoza	Fijo	28.500€	34.200€	42.750€
	Variable	2.850-5.700€	3.800-7.600€	4.750-9.500€
País Vasco	Fijo	28.500€	34.200€	42.750€
	Variable	2.850-5.700€	3.800-7.600€	4.750-9.500€
Galicia	Fijo	28.500€	34.200€	42.750€
	Variable	2.850-5.700€	3.800-7.600€	4.750-9.500€
Asturias	Fijo	28.500€	34.200€	42.750€
	Variable	2.850-5.700€	3.800-7.600€	4.750-9.500€
Valencia	Fijo	27.000€	32.400€	40.500€
	Variable	2.700-5.400€	3.600-7.200€	4.500-9.000€
Andalucía	Fijo	27.000€	32.400€	40.500€
	Variable	2.700-5.400€	3.600-7.200€	4.500-9.000€
Murcia	Fijo	27.000€	32.400€	40.500€
	Variable	2.700-5.400€	3.600-7.200€	4.500-9.000€



## CORPORATE

		De 3 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años
Madrid	Fijo	40.000€	50.000€	60.000€
	Variable	4.000-8.000€	5.000-10.000€	10.000-12.000€
Cataluña	Fijo	40.000€	50.000€	60.000€
	Variable	4.000-8.000€	5.000-10.000€	10.000-12.000€
Zaragoza	Fijo	38.000€	47.500€	57.000€
	Variable	3.800-7.600€	4.750-9.500€	9.500-11.400€
País Vasco	Fijo	38.000€	47.500€	57.000€
	Variable	3.800-7.600€	4.750-9.500€	9.500-11.400€
Galicia	Fijo	38.000€	47.500€	57.000€
	Variable	3.800-7.600€	4.750-9.500€	9.500-11.400€
Asturias	Fijo	38.000€	47.500€	57.000€
	Variable	3.800-7.600€	4.750-9.500€	9.500-11.400€
Valencia	Fijo	34.000€	42.500€	51.000€
	Variable	3.400-6.800€	4.250-8.500€	8.500-10.200€
Andalucía	Fijo	32.000€	40.000€	48.000€
	Variable	3.200-6.400€	3.750-7.500€	7.500-9.600€
Murcia	Fijo	32.000€	40.000€	48.000€
	Variable	3.200-6.400€	3.750-7.500€	7.500-9.600€



**Spring**  
Professional