

Spring
Professional

LHH Recruitment
Solutions

Guía salarial **Ecommerce & Digital 2022**



La pandemia ha provocado el auge del comercio online y la necesidad de transformar digitalmente las empresas y sus diferentes procesos. Según el CIS, el 23% de los españoles ha aumentado las compras online durante la pandemia, y el 1% lo ha hecho por primera vez.

Para llevar a cabo este proceso de digitalización es necesario encontrar perfiles especializados. De esta manera, las nuevas tecnologías se han posicionado como una herramienta clave para llevar a cabo el trabajo de una forma mucho más efectiva y eficiente. Así, los profesionales digitales que conocen estas herramientas tienen un elevado índice de empleabilidad.

A pesar de la alta demanda de profesionales tecnológicos, actualmente no existen suficientes perfiles preparados a nivel técnico para asumir este tipo de posiciones. Consecuentemente, han aumentado los salarios ya que se trata de perfiles escasos. Además, también ha aumentado la selección de candidatos internacionales frente a la falta de perfiles preparados a nivel nacional.

Las categorías de ecommerce que han experimentado una clara subida de la venta online son la industria del entretenimiento, la moda y, cada vez más, la alimentación, especialmente los productos frescos. También está creciendo la venta por internet de productos que, de entrada, se



esperaría que los consumidores quisieran ver y tocar antes de comprar. Este fenómeno está presente indistintamente en todas las generaciones y se debe, principalmente, a la disponibilidad, la comodidad, la calidad y, sobre todo, a la facilidad para devolver los artículos no deseados de forma gratuita.

El/la Ecommerce Manager es uno/a de los/as profesionales más demandados/das al estar a cargo del comercio electrónico

y la gestión del proceso de venta online de una compañía. Para ello, es necesario que combine una visión estratégica del negocio con conocimientos tanto tecnológicos (desarrollo web, soluciones móviles y analítica web) como de operativa logística. Además, debe tener un profundo conocimiento del perfil de sus clientes y dominar el análisis de datos, el marketing digital y la gestión de Redes Sociales.

Digital & Ecommerce	Perfil mejor pagado	Perfil más demandado
	Chief Digital Officer	Ecommerce Manager



Growth Manager

El/La Growth Manager es el/la máximo/a responsable de adquisición y retención de usuarios web y mobile. Su importancia radica en la necesidad de impedir que nuevos competidores entren al mercado arañando parte de cuota. Por este motivo, es un perfil muy demandado en empresas en fase de escalada.

Este/a profesional actúa como enlace entre las áreas de marketing y desarrollo de producto y entre sus principales funciones destaca la de impulsar el crecimiento del negocio y la experiencia del usuario con la creación de contenido en las Redes Sociales y campañas de marketing. Además, se encarga de testar las ideas y los productos, analizar el comportamiento online de los usuarios, mejorar el producto en caso de ser necesario y optimizar las campañas promocionales.

Las empresas interesadas en este tipo de profesional buscan perfiles con grado universitario en Marketing, Publicidad y Relaciones Públicas o Ingenierías afines al ámbito digital, y valoran positivamente que tengan un máster en Marketing Digital. A nivel técnico, tiene que dominar Social Media, SEO y Marketing de Contenidos, Hubspot, Email Marketing, A/B Testing y Metodologías agile.

Las empresas también quieren que estos/as profesionales tengan una experiencia mínima de 4 ó 5 años en un rol similar para que hayan podido desarrollar la visión estratégica y controlen los canales de promoción en redes sociales y su análisis.

Los/as Growth Manager deben tener grandes habilidades de comunicación y escucha, capacidad de adaptación, creatividad, proactividad y capacidad de análisis.

A continuación, incluimos unos gráficos 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€	45.000-50.000€	>60.000€
Barcelona	35.000-40.000€	45.000-50.000€	>60.000€
Galicia	31.500-36.000€	40.500-45.000€	>54.000€
Asturias	31.500-36.000€	40.500-45.000€	>54.000€
Bilbao	32.200-36.800€	41.400-46.000€	>55.200€
Valencia	29.750-34.000€	38.250-42.500€	>51.000€
Andalucía	29.750-34.000€	38.250-42.500€	>51.000€
Murcia	29.750-34.000€	38.250-42.500€	>51.000€
Aragón	29.750-34.000€	38.250-42.500€	>51.000€



Performance Marketing Manager

El/la Performance Marketing Manager se encarga de gestionar las cuentas digitales, diversificarlas y hacer las campañas de pago en canales como las Redes Sociales. Es decir, se responsabiliza de la estrategia, planificación, implementación, rendimiento y ROI de varios canales de marketing de pago. Su objetivo es obtener una interacción del usuario mediante resultados medibles, más allá del simple hecho de darse a conocer.

Este/a profesional crea, edita y difunde los contenidos para webs y blogs, controla y optimiza los presupuestos para las campañas y el Branded Content, negocia con los proveedores y hace propuestas personalizadas de Social Media, se encarga del reporting y la optimización para asegurar la alineación de los KPIs y el ROI, y hace propuestas para los clientes.

Las empresas interesadas en este tipo de profesional buscan perfiles con grado universitario en Marketing Digital y que conozcan las tecnologías emergentes en la industria digital. A nivel técnico, tienen que dominar herramientas de análisis y bases de datos como Excel, Google Analytics o Tableau.

Las empresas también quieren que estos/as profesionales tengan una experiencia mínima de 4 ó 5 años para que hayan podido desarrollar la capacidad de analítica y tomar las mejores decisiones en cuanto a los canales de pago de la compañía.

Los/as Performance Marketing Manager deben ser capaces de gestionar y priorizar varias líneas de trabajo de forma

simultánea, tener una clara orientación al cliente, ser creativos/as, trabajar tanto de forma autónoma como en equipo, y poseer habilidades de comunicación.

A continuación, incluimos unos gráficos 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	30.000-35.000€	35.000-42.000€	>45.000€
Barcelona	30.000-35.000€	35.000-42.000€	>45.000€
Galicia	27.000-31.500€	31.500-37.800€	>40.500€
Asturias	27.000-31.500€	31.500-37.800€	>40.500€
Bilbao	27.600-32.200€	32.200-38.640€	>41.400€
Valencia	25.500-29.750€	29.750-35.700€	>38.250€
Andalucía	25.500-29.750€	29.750-35.700€	>38.250€
Murcia	25.500-29.750€	29.750-35.700€	>38.250€
Aragón	25.500-29.750€	29.750-35.700€	>38.250€



Digital Analyst

El/la Digital Analyst se encarga de unificar y analizar los datos obtenidos en las plataformas de los diferentes departamentos de la empresa para aplicarlos a los planes de marketing. Emplea herramientas de medición online, por lo que debe estar en constante actualización de conocimientos para optimizar el rendimiento de la información recabada.

Entre sus principales funciones, destaca la elaboración de un informe a partir de ese análisis de datos con recomendaciones sobre las estrategias a seguir en función de los objetivos de la empresa. Por tanto, este/a profesional hace un seguimiento de la huella digital que deja la compañía en todas sus plataformas, analiza los KPIs de las acciones y campañas, lidera la mejora de las técnicas de análisis de datos y mantiene una comunicación estrecha con todos los departamentos internos o externos de la empresa.

Los estudios universitarios que se requieren para este tipo de posición son carreras como Estadística, Informática, Ingeniería y Matemáticas y un máster en Big Data o Business Analytics. Además, se requiere tener un alto nivel de inglés por que la mayor parte de la documentación y programas se escriben en este idioma.

Las empresas buscan un perfil 50% creativo y 50% técnico, con visión de negocio, analítico, con razonamiento lógico, capacidad de síntesis, y que prime la calidad por encima de la velocidad para poder diagnosticar, valorar y ofrecer

soluciones eficaces a un problema. También buscan profesionales con una experiencia mínima de 4 ó 5 años en un rol similar.

A continuación, incluimos unos gráficos 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€	48.000-55.000€	>60.000€
Barcelona	40.000-45.000€	48.000-55.000€	>60.000€
Galicia	36.000-40.500€	43.200-49.500€	>54.000€
Asturias	36.000-40.500€	43.200-49.500€	>54.000€
Bilbao	36.800-41.400€	44.160-50.600€	>55.200€
Valencia	34.000-38.250€	40.800-46.750€	>51.000€
Andalucía	34.000-38.250€	40.800-46.750€	>51.000€
Murcia	34.000-38.250€	40.800-46.750€	>51.000€
Aragón	34.000-38.250€	40.800-46.750€	>51.000€



Marketing Automation Specialist

El/ Marketing Automation Specialist se encarga de automatizar los procesos de marketing y ventas que se pueden eliminar de la actividad manual. El objetivo es acelerar el proceso de captación de leads y su conversión en clientes reales. Por eso, se centra en hacer investigaciones para determinar los puntos débiles y los puntos fuertes de los sistemas existentes.

El concepto de automatización de marketing surgió como una herramienta de email marketing. Sin embargo, actualmente va más allá y busca encontrar soluciones automatizadas a tareas repetitivas en multitud de ámbitos. Los programadores insisten incansablemente en reducir el error humano y conseguir gestionar labores complejas como la medición, la analítica o campañas empresariales de marketing de forma optimizada.

Las principales funciones de esta/a profesional son automatizar y analizar los procesos de marketing, analizar la lista de leads para mejorar el proceso de venta, generar respuestas automáticas para los nuevos leads, y organizar estos leads por patrones de comportamiento para ofrecer a cada cliente un contenido personalizado.

Los estudios universitarios que se requieren para este tipo de posición son el grado en Marketing, Publicidad y Relaciones Públicas o Ingenierías afines al ámbito digital, y que se complementen con un máster en Marketing Digital, CRM o Marketing Automation. Además, el/la Marketing Automation Specialist debe sentirse cómodo con el software de gestión

de las relaciones con los clientes, como Eloqua, Marketo y Salesforce, y poseer conocimientos de desarrollo web y diseño digital (HTML como mínimo).

Este/a profesional debe ser una persona con fuertes habilidades de comunicación y escritura creativa, proactiva y de mentalidad data-driven. Las empresas buscan perfiles que aporten una experiencia mínima de 4 ó 5 años en un rol similar.

A continuación, incluimos unos gráficos 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	30.000-35.000€	35.000-42.000€	>45.000€
Barcelona	30.000-35.000€	35.000-42.000€	>45.000€
Galicia	27.000-31.500€	31.500-37.800€	>40.500€
Asturias	27.000-31.500€	31.500-37.800€	>40.500€
Bilbao	27.600-32.200€	32.200-38.640€	>41.400€
Valencia	25.500-29.750€	29.750-35.700€	>38.250€
Andalucía	25.500-29.750€	29.750-35.700€	>38.250€
Murcia	25.500-29.750€	29.750-35.700€	>38.250€
Aragón	25.500-29.750€	29.750-35.700€	>38.250€



Ecommerce Manager

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

Entre las principales funciones de este/a profesional está la gestión de la venta en portales de comercio digital y marketplaces; la realización de campañas de emailing o remarketing; la gestión del CMS (Sistema de Gestión de Contenidos); hacerse cargo del posicionamiento SEO, de la creación de contenidos y de la Redes Sociales; hacer un seguimiento de las métricas y gestionar el funnel de conversión; gestionar las campañas de venta con SEM y establecer los objetivos mediante KPIs y su debido reporting. En definitiva, el/la Ecommerce Manager debe conocer a la perfección al cliente potencial.

Para este perfil habitualmente se requiere que el profesional sea graduado en Administración y dirección de empresas o Marketing y publicidad, y que tenga un máster Ecommerce o Marketing Digital. Además, las empresas buscan personas con una experiencia mínima de 4 ó 5 años en la misma posición y sector.

Para este perfil habitualmente se requiere que el profesional sea graduado en negociación, tener un excelente conocimiento del mercado, estar al día de las nuevas tecnologías y de la logística, y

poseer capacidad de analítica, liderazgo y toma de decisiones.

A continuación, incluimos unos gráficos 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€	42.000-45.000€	>50.000€
Barcelona	35.000-40.000€	42.000-45.000€	>50.000€
Galicia	31.500-36.000€	37.800-40.500€	>45.000€
Asturias	31.500-36.000€	37.800-40.500€	>45.000€
Bilbao	32.200-36.800€	38.640-41.400€	>46.000€
Valencia	29.750-34.000€	35.700-38.250€	>42.500€
Andalucía	29.750-34.000€	35.700-38.250€	>42.500€
Murcia	29.750-34.000€	35.700-38.250€	>42.500€
Aragón	29.750-34.000€	35.700-38.250€	>42.500€



KAM Marketplaces

El/la Key Account Manager (KAM) Marketplaces se encarga del desarrollo del negocio y de los márgenes en el proceso de venta y posicionamiento de productos en los diferentes marketplaces. (El marketplace es un mercado en el mundo online, donde los productos son ofrecidos por los comerciantes para ser adquiridos por consumidores).

Entre sus principales dentro de la compañía destaca la de analizar el mercado y la competencia para atraer nuevos sellers y categorías, aumentar el número de proveedores y productos, gestionar y controlar las ventas, elaborar informes semanales, elaborar wishlist por categoría, analizar los KPIs y resolver las incidencias de logística.

Para este perfil habitualmente se requiere que el profesional sea graduado en Publicidad, Marketing o Diseño, que tenga inglés avanzado y que domine el Excel. Además, debe ser una persona analítica, asertiva y empática con el consumidor.



	Más de 3 años	Más de 5 años	Más de 10 años
Madrid	28.000-32.000€	35.000-40.000€	>45.000€
Barcelona	28.000-32.000€	35.000-40.000€	>45.000€
Galicia	25.200-28.800€	31.500-36.000€	>40.500€
Asturias	25.200-28.800€	31.500-36.000€	>40.500€
Bilbao	25.760-29.440€	32.200-36.800€	>41.400€
Valencia	23.800-27.200€	29.750-34.000€	>38.250€
Andalucía	23.800-27.200€	29.750-34.000€	>38.250€
Murcia	23.800-27.200€	29.750-34.000€	>38.250€
Aragón	23.800-27.200€	29.750-34.000€	>38.250€



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.

Una de sus principales funciones es la creación de contenidos y coordinación de los formatos: artículos, vídeos, fotos y, en un nivel más avanzado, también ebooks, guías y webinars. El objetivo es usar ese contenido en estrategias publicitarias, posicionamiento (SEO) de la web, imagen de marca, promoción y apoyo a eventos. El/La Digital Marketing Manager también se hace cargo del Inbound marketing para captar tráfico y hacer seguimiento de ventas. Se ocupa del Branding para aumentar la visibilidad de la marca en medios online y offline y mejorar la imagen frente a los usuarios. Gestiona los perfiles de la compañía en las Redes Sociales y analiza las acciones y estrategias de la competencia.

Las empresas buscan profesionales con titulación en Marketing y Publicidad, y un máster o posgrado en Marketing Digital.



	Más de 3 años	Más de 5 años	Más de 10 años
Madrid	40.000-42.000€	45.000-50.000€	>55.000€
Barcelona	40.000-42.000€	45.000-50.000€	>55.000€
Galicia	36.000-37.800€	40.500-45.000€	>49.500€
Asturias	36.000-37.800€	40.500-45.000€	>49.500€
Bilbao	36.800-38.640€	41.400-46.000€	>50.600€
Valencia	34.000-35.700€	38.250-42.500€	>46.750€
Andalucía	34.000-35.700€	38.250-42.500€	>46.750€
Murcia	34.000-35.700€	38.250-42.500€	>46.750€
Aragón	34.000-35.700€	38.250-42.500€	>46.750€

Content Manager

El/la Content Manager es el/la responsable de la estrategia de contenidos de una marca. Supervisa el contenido de los sitios web, ecommerce y blogs y, en ocasiones, crea, edita, publica, actualiza y elimina el contenido obsoleto.

Sus funciones varían según la empresa. En muchas compañías se centra estrictamente en el contenido, mientras que otros empleados se encargan de la gestión de los sitios digitales. Sus principales tareas son hacer una investigación previa a la elaboración de contenidos; diseñar y desarrollar la estrategia de contenidos; definir los objetivos cuantificables que la empresa quiere lograr; definir al cliente ideal, los temas, las keywords, el estilo y los formatos; diseñar un plan de contenidos anual, coordinar al equipo de redactores y diseñadores gráficos, optimizar los contenidos SEO o supervisar la calidad de los elementos visuales, optimizar los contenidos SEO.

Las empresas buscan graduados en Periodismo, Comunicación Audiovisual, Bellas Artes, Diseño o Artes Gráficas, y que tengan formación complementaria en Experto en Comunicación y Marketing Digital o un máster en Creación, Desarrollo y Comercialización de Contenidos Audiovisuales. En definitiva, las compañías valoran a los expertos en comunicación, lenguaje y storytelling.



	Más de 3 años	Más de 5 años	Más de 10 años
Madrid	25.000-28.000€	30.000-35.000€	>40.000€
Barcelona	25.000-28.000€	30.000-35.000€	>40.000€
Galicia	22.500-25.200€	27.000-31.500€	>36.000€
Asturias	22.500-25.200€	27.000-31.500€	>36.000€
Bilbao	23.000-25.760€	27.600-32.200€	>36.800€
Valencia	21.250-23.800€	25.500-29.750€	>34.000€
Andalucía	21.250-23.800€	25.500-29.750€	>34.000€
Murcia	21.250-23.800€	25.500-29.750€	>34.000€
Aragón	21.250-23.800€	25.500-29.750€	>34.000€



Chief Digital Officer

El/la Chief Digital Officer (CDO) supervisa que las operaciones de marketing tradicionales se conviertan en procesos digitales. Es, por tanto, un agente multifuncional que se adapta al sector digital convirtiéndose en uno de los perfiles clave en el engranaje IT de las empresas porque juega un papel vital en los procesos de transformación digital.

El/la CDO supervisa las operaciones dentro del espacio digital, lo que incluye promover la presencia en línea de su organización mediante el uso de plataformas de redes sociales y plataformas en línea como Google. Su deber es garantizar que la empresa brinde una experiencia positiva al usuario en todos los canales para aumentar la generación de clientes potenciales.

Sus principales responsabilidades son implementar una estrategia digital general de la organización, supervisar todas las operaciones digitales, integrar negocios con procesos tecnológicos y supervisar todos los resultados de ROI de varios proyectos digitales e identificar los impactos de las iniciativas digitales.

Estos/as líderes digitales usan habitualmente métricas como medidas de conversión, Coste por Conversión (CPC), Proporción de Prospecto a Cierre, Retorno de la Inversión Publicitaria (ROAS) y Coste por Adquisición (CPA).

La mayoría de los/las CDOs tienen un perfil técnico y están graduados/as en Informática o Telecomunicaciones. Dependiendo del sector, puede que tenga que completar su formación con másteres

o posgrados en Seguridad Informática, Gestión de bases de datos, Big Data y Cloud Computing.

Las empresas buscan perfiles capaces de coordinar equipos, que tengan pensamiento estratégico y orientación de servicio al cliente.



	Más de 3 años	Más de 5 años	Más de 10 años
Madrid	50.000-60.000€	65.000-70.000€	>75.000€
Barcelona	50.000-60.000€	65.000-70.000€	>75.000€
Galicia	45.000-54.000€	58.500-63.000€	>67.500€
Asturias	45.000-54.000€	58.500-63.000€	>67.500€
Bilbao	46.000-55.200€	59.800-64.400€	>69.000€
Valencia	42.500-51.000€	55.250-59.500€	>63.750€
Andalucía	42.500-51.000€	55.250-59.500€	>63.750€
Murcia	42.500-51.000€	55.250-59.500€	>63.750€
Aragón	42.500-51.000€	55.250-59.500€	>63.750€

SEO Manager

El/la SEO Manager atrae tráfico orgánico y aumenta los ingresos de una página web. Sus funciones han ido cambiando y adaptándose a los nuevos algoritmos en buscadores. Además, tiene en cuenta la experiencia de usuario y toma decisiones relacionadas con la estrategia digital.

Su objetivo principal es generar interés entre los usuarios. Mientras los redactores crean contenido, los/las SEO Managers lo optimizan para hacerlo atractivo de cara a Google.

Las empresas buscan profesionales con capacidades creativas y educadoras dado que el/la experto/a en SEO tiene que educar al equipo de marketing digital para que los contenidos favorezcan el posicionamiento en buscadores. También debe tener buenas habilidades comunicativas para presentar los resultados a los clientes y hacer entendibles las métricas y análisis. Debe saber trabajar en equipo, ser ordenado/a y saber priorizar.

El/la profesional debe tener la capacidad de desarrollar una perspectiva estratégica y alinear los planes de SEO con las metas y objetivos del negocio para definir un enfoque y crear una visión a largo plazo de cómo la búsqueda orgánica va agregando valor a lo largo del tiempo.

No hay una carrera universitaria específica para ser que SEO Manager o Especialista SEO, ya que se trata de una profesión muy práctica que requiere hacer pruebas, previsiones y analítica. Es, más bien, una especialización



	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	36.000-40.500€	43.200-46.800€	>49.500€
Asturias	36.000-40.500€	43.200-46.800€	>49.500€
Bilbao	36.800-41.400€	44.160-47.840€	>50.600€
Valencia	34.000-38.250€	40.800-44.200€	>46.750€
Andalucía	34.000-38.250€	40.800-44.200€	>46.750€
Murcia	34.000-38.250€	40.800-44.200€	>46.750€
Aragón	34.000-38.250€	40.800-44.200€	>46.750€





Spring
Professional

LHH Recruitment
Solutions