



SALES

Seit der Finanzkrise beobachten wir, dass unsere Kunden vermehrt darauf Wert legen, dass die Kandidaten Arbeitserfahrung im lokalen Markt haben sowie Deutsch, Französisch und Englisch sprechen. Kandidaten, die dieses Profil erfüllen erhalten häufig mehr Lohn-teilweise bis zu 20% mehr.

Der Prozess der Spezialisierung geht weiter. Aus diesem Grund empfehlen wir Kandidaten, die nur eine der drei Sprachen sprechen, sich zu spezialisieren. Wer sich nicht spezialisiert, muss sich häufig bei Arbeitsort oder Lohn flexibel zeigen.

Kandidaten suchen mehr als den kurzfristigen, schnellen Erfolg. Sie suchen einen Arbeitgeber der langfristig plant: sowohl in Bezug auf sein Geschäft als auch auf seine Mitarbeiter. Kandidaten im Sales wünschen sich Trainings, Coachings, klare und realistische Ziele sowie Unterstützung bei allfälligen Leistungsdefiziten.

Die Kandidaten verlangen Sicherheit im Beruf und gute Karrierechancen. Darum ziehen sie Stellen mit höherem Basisgehalt vor. Dies bedeutet mehr Sicherheit und wird einem nicht gedeckelten Bonus vorgezogen. Die Nutzung eines Firmenwagens ist für Kandidaten im Sales nach wie vor ein wichtiges Thema.



MARKETING KOMMUNIKATION

Im Laufe der Zeit hat sich die Marketing-Funktion weiterentwickelt: Von der "nice to have"-Rolle, die das Firmenimage fördert, zu einer strategischen Rolle im Kerngeschäft. Firmen wollen "Business Partner" einstellen, die die Interessen und Ziele ihrer Firma vertreten. Diese Rollen werden von klaren Geschäfts- und Renditezielen getrieben und unterstützen die strategische Planung und die Geschäftsentscheide.

Bei den traditionellen Marketing-Rollen haben wir einen Rückgang beobachtet: Kandidaten, die sich auf offene Stellen bewerben, müssen darum mit mehr Konkurrenz rechnen. Die Stellenbeschreibungen und -profile sind anspruchsvoller geworden und es gibt für die Kandidaten weniger Spielraum bei Lohnverhandlungen.

Marketing-Kandidaten werden immer von der Internationalität eines Projektes angezogen. Eine gefühlte, enge Verbindung zum Firmenbrand und den Produkten verstärkt die Anziehungskraft.



DIGITALES MARKETING

Andere Marketingrollen bewegen sich in Richtung Spezialisierung, so zum Beispiel im Digitalen Marketing. Dort müssen Kandidaten vermehrt fachspezifisches Wissen und technische Fähigkeiten besitzen. Die Digitalisierung des Marktes geht rasch voran und wir haben immer mehr Kunden, die ihre eigene Digitale Expertise aufbauen wollen.

Kandidaten mit Erfahrung im Bereich Digital haben den Vorteil, dass sie sich in einem noch unreifen Markt bewegen. Ihre Fähigkeiten sind schwer zu finden und die Ausbildungsprogramme entsprechen noch nicht der Markt-Nachfrage. Seit Grossunternehmen, inklusive der Banken, in das digitale Zeitalter eingetreten sind, ist die Nachfrage weiter gestiegen. Dadurch entsteht ein Mangel an guten Kandidaten und sehr unterschiedliche Angebote: Löhne, Gesamtpakete und Sozialleistungen unterscheiden sich stark.



ÜBER UNS

Michael Page und Page Personnel sind Teil der PageGroup, einem führenden Rekrutierungsunternehmen, das auf die Rekrutierung von Kandidaten für temporäre Positionen sowie Festanstellungen spezialisiert ist. Wir unterstützen Fachkräfte, die in ihrer Karriere weiterkommen möchten, mittels unseres einzigartigen Beratungsansatzes. Unser globales Netzwerk kombiniert mit unseren lokalen Branchenkenntnissen verschaffen uns Zugang zu den besten Stellenangeboten sowie den bestqualifizierten Kandidaten im Markt.



METHODOLOGIE

Unsere Lohnübersicht vergleicht Profile in der ganzen Schweiz. Die in dieser Übersicht enthaltenen Informationen stammen von drei verschiedenen Quellen: aus unserer Datenbank mit mehr als 450.000 Kandidatenprofilen, diversen Rekrutierungsaufträgen, bei denen unsere Berater mehr als 30.000 Interviews pro Jahr führen sowie unserer jahrelangen Erfahrung im Schweizer Markt.



Durchschnittliches Jahreseinkommen in kCHF	IT/ Telco	Manufacturing	Luxusgüter	Konsumgüter	Business Services	Pharma / MedTech	Bonus/variabler % vom Fixsalär
Sales							
Sales Representative	65-90	70-100	70-90	80-100	75-110	80-110	0-40%
Sales Manager/Business Development Manager	80-120	100-130	100-130	110-140	90-120	110-160	0-30%
Key Account Manager	100-130	100-130	110-120	110-140	90-130	130-150	0-30%
Sales Director	140-180	140-170	130-170	130-180	140-180	160-200	0-30%
International Sales Director	170-200	170-200	160-190	180-210	170-200	200-250	0-30%
Export Manager	100-150	100-140	100-140	100-150	100-150	110-170	15-20%
Inside Sales Manager	80-110	80-110	75-100	85-110	80-110	90-120	10%
Sales Effectiveness Manager	100-130	90-130	100-120	110-140	100-140	120-140	0-15%
Marketing Kommunikation							
Marketing Assistant	65-80	65-80	65-85	65-85	60-80	70-100	0-10%
Junior Product/Brand Manager	70-90	70-90	75-95	75-95	70-90	100-120	0-10%
Senior Product/Brand Manager	95-130	95-140	95-130	95-150	95-130	120-150	0-20%
Market Researcher/ Consumer Insights Manager	100-130	100-130	90-120	100-150	90-130	120-160	0-15%
Trade Marketing Manager	70-100	70-100	75-105	75-105	70-100	NA	0-10%
Marketing Manager	110-130	110-130	100-140	100-140	100-130	140-180	0-25%
Marketing Director	130-170	120-150	120-160	120-180	120-150	160-240	0-25%
Internal or External Communications Manager	60-90	60-90	60-90	60-90	60-90	80-110	0-10%
Communications Manager	80-120	95-120	95-120	90-140	90-130	130-180	0-10%
PR/ Event Coordinator	60-90	60-90	60-100	60-100	60-90	80-110	0-5%
Digital Marketing							
Social Media Manager/ Community Manager/ Digital Marketing Coordinator	60-90	60-100	65-110	65-110	65-100	90-120	0-10%
CRM Specialist/Manager	60-100	70-100	70-120	80-120	70-100	90-150	0-10%
Media Planner/Buyer	75-110	75-110	75-120	75-120	75-110	90-120	0-15%
E-Commerce Manager	80-120	80-110	80-110	90-140	90-120	110-150	0-20%
Head of Digital Marketing	120-160	120-130	120-160	110-160	120-150	150-220	0-15%

KONTAKT

www.michaelpage.ch
www.pagepersonnel.ch

Genf

Quai de la Poste 12
1204 Genf
Tel: +41 (0)22 544 19 00
contact.ge@michaelpage.ch
contact.ge@pagepersonnel.ch

Zürich

Bleicherweg 10
8002 Zürich
Tel: +41 (0)44 224 22 22
contact.zh@michaelpage.ch
contact.zh@pagepersonnel.ch

Lausanne

Rue Pichard 20
1003 Lausanne
Tel: +41 (0)21 544 08 00
contact.la@michaelpage.ch
contact.la@pagepersonnel.ch