



گزارش آماری از بازار کار سال ۱۳۹۹-۱۴۰۰

گروه شغلی فروش و خدمات پس از فروش





این گزارش، براساس تحلیل داده های جمع آوری شده از سایت ایران تلنت و ایران سلری تهیه شده و شرکت ایران تلنت هیچ گونه مسئولیتی در قبال اعداد و ارقامی که در سایت ایران تلنت و ایران سلری، توسط شاغلین کشور و کارفرمایان یا خوداظهاری افراد ثبت گردیده، نداشته و تنها نتایج به دست آمده را به همراه تحلیل در این گزارش، منعکس کرده است. حق هر گونه استفاده تجاری و یا انتشار تمام یا بخشی از مطالب به هر صورتی (فتوکپی، پرینت، چاپ، پخش الکترونیکی، برداشت صوتی و تصویری و ...) تنها با رضایت و مجوز کتبی شرکت ایران تلنت امکان پذیر است.



مسیر شغلی متخصصان فروش فرصتهای شغلی برای متخصصان فروش تاثیر عوامل مختلف بر حقوق متخصصان فروش





مسیر شغلی متخصصان فروش



جامعه آماری متخصصان فروش مورد ارزیابی

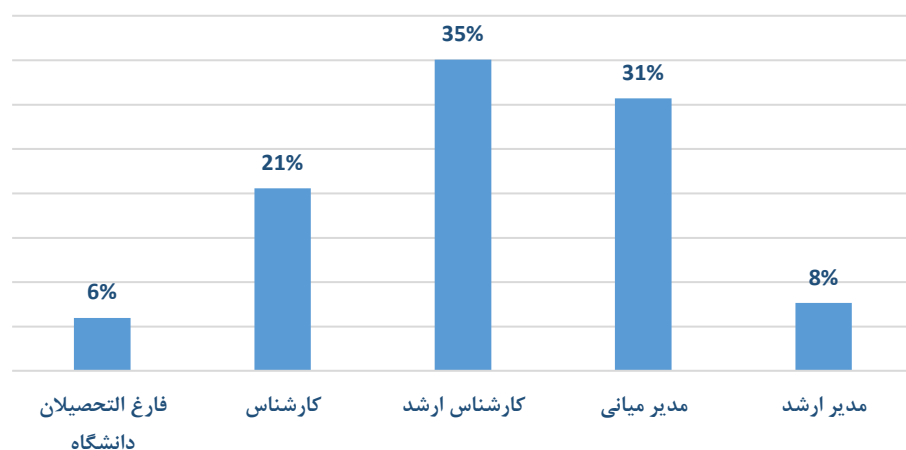


گروه شغلی فروش و خدمات پس از فروش

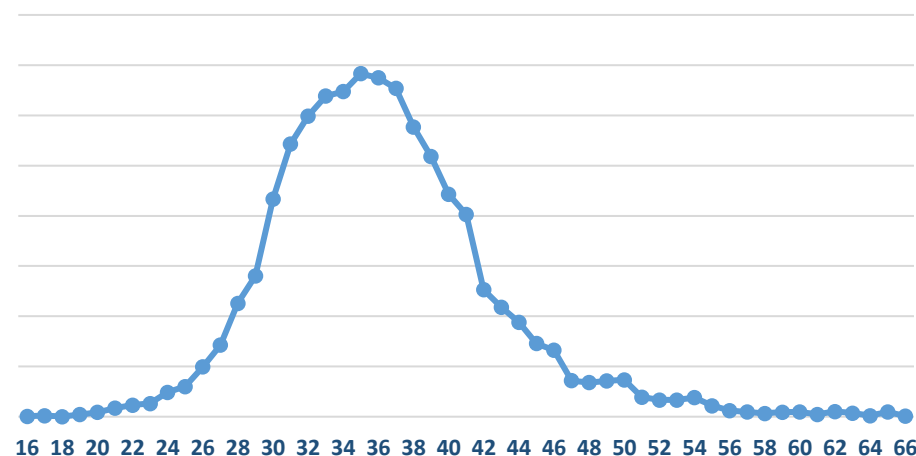
۵۵ هزار و ۳۰۸ نفر از متخصصان فروش جویای فرصتهای شغلی در سال ۹۹

۸۰٪ ساکن تهران

رده سازمانی متخصصان فروش

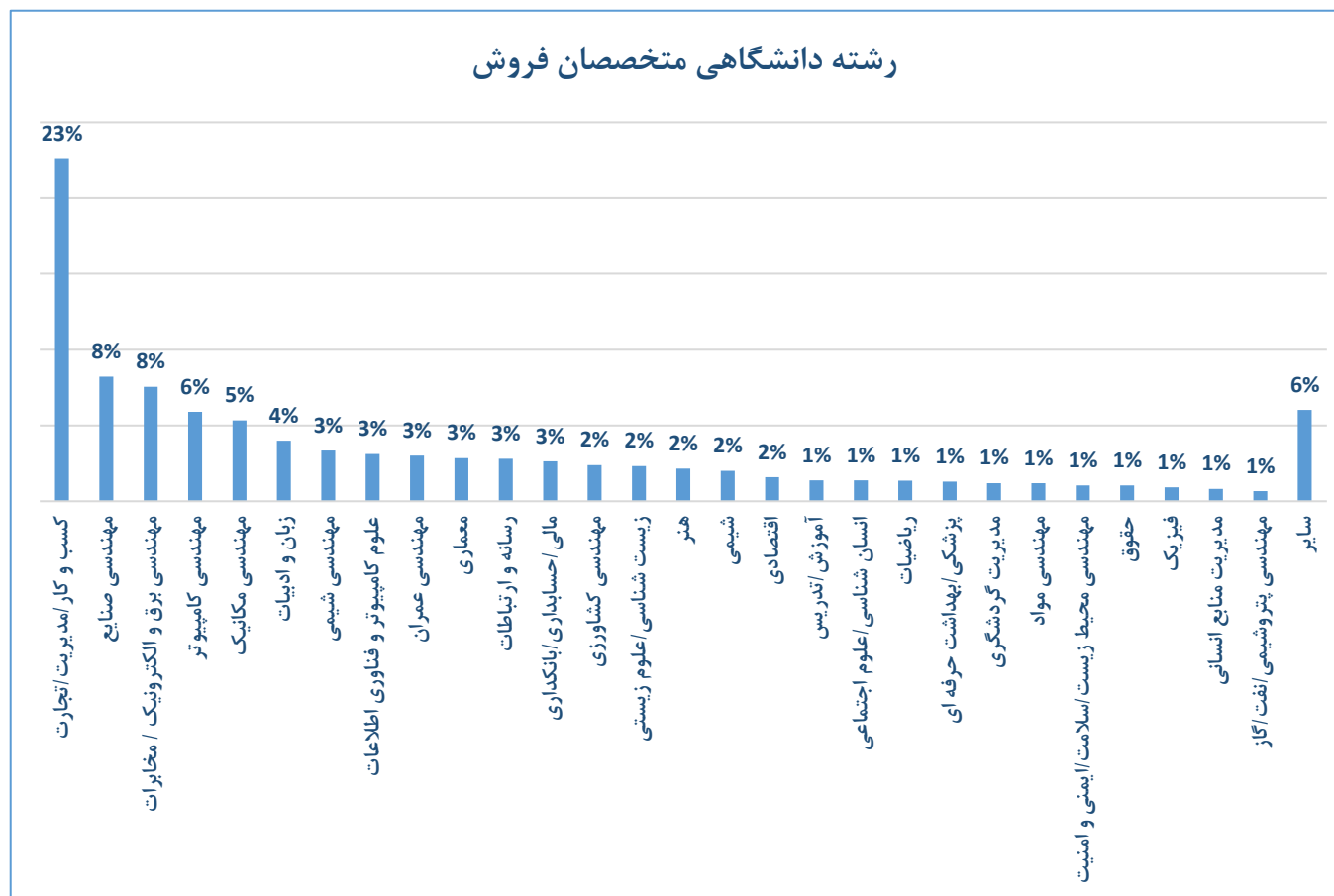


منحنی سنی متخصصان فروش



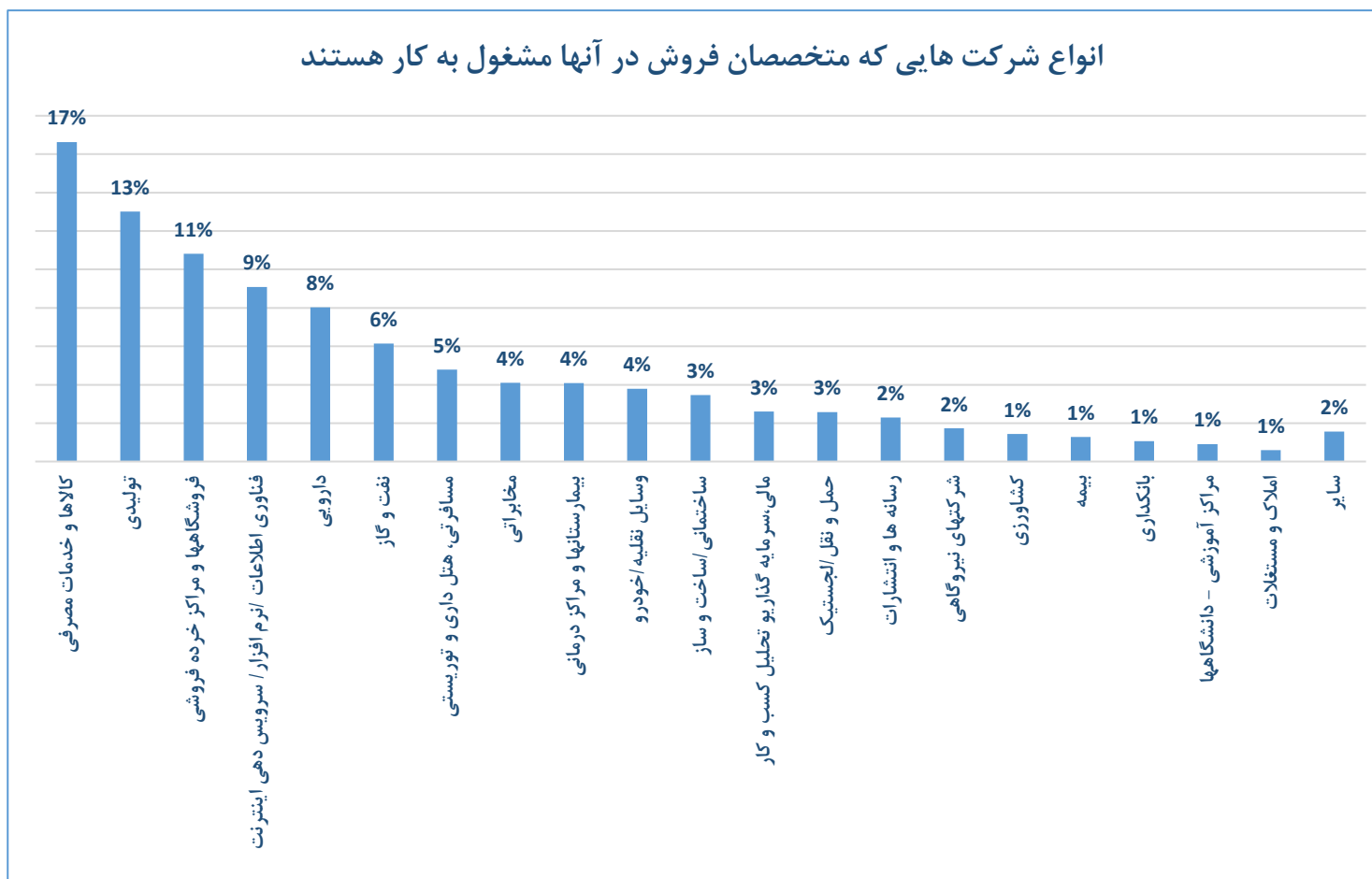
متخصصان فروش در کدام رشته های دانشگاهی تحصیل کرده اند؟

با توجه به نمودار زیر ۲۳٪ از متخصصان فروش در رشته کسب و کار/ مدیریت/ تجارت و ۸٪ از آنها در رشته مهندسی صنایع و مهندسی برق تحصیل کرده اند.



متخصصان فروش در چه شرکتهایی کار می کنند؟

با توجه به نمودار زیر ۱۷٪ از متخصصان فروش در شرکت های کالای مصرفی و خوراکی، ۱۳٪ شرکت های تولیدی و ۱۱٪ فروشگاه ها و مراکز خرده فروشی کار می کنند.



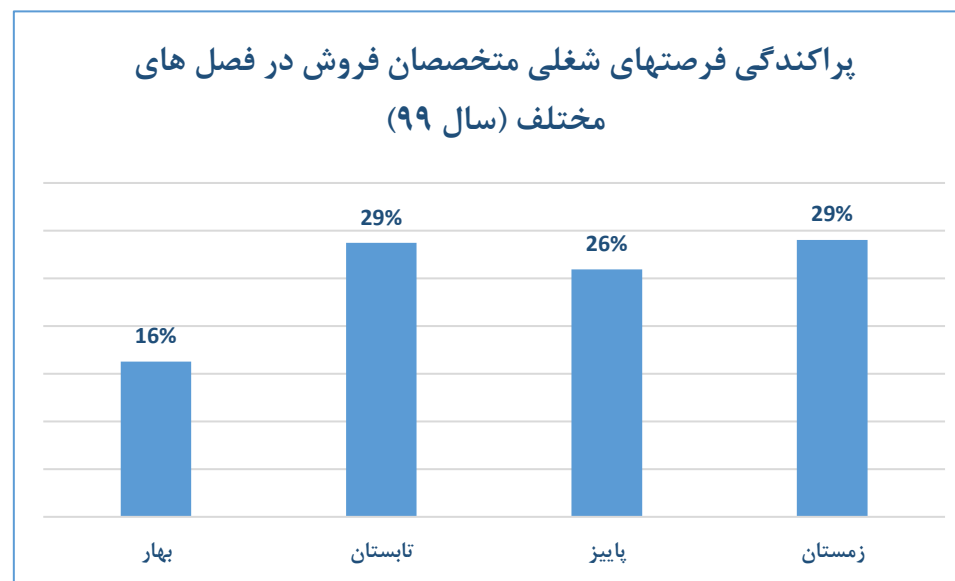


فرصت‌های شغلی برای متخصصان فروش در سال ۹۹



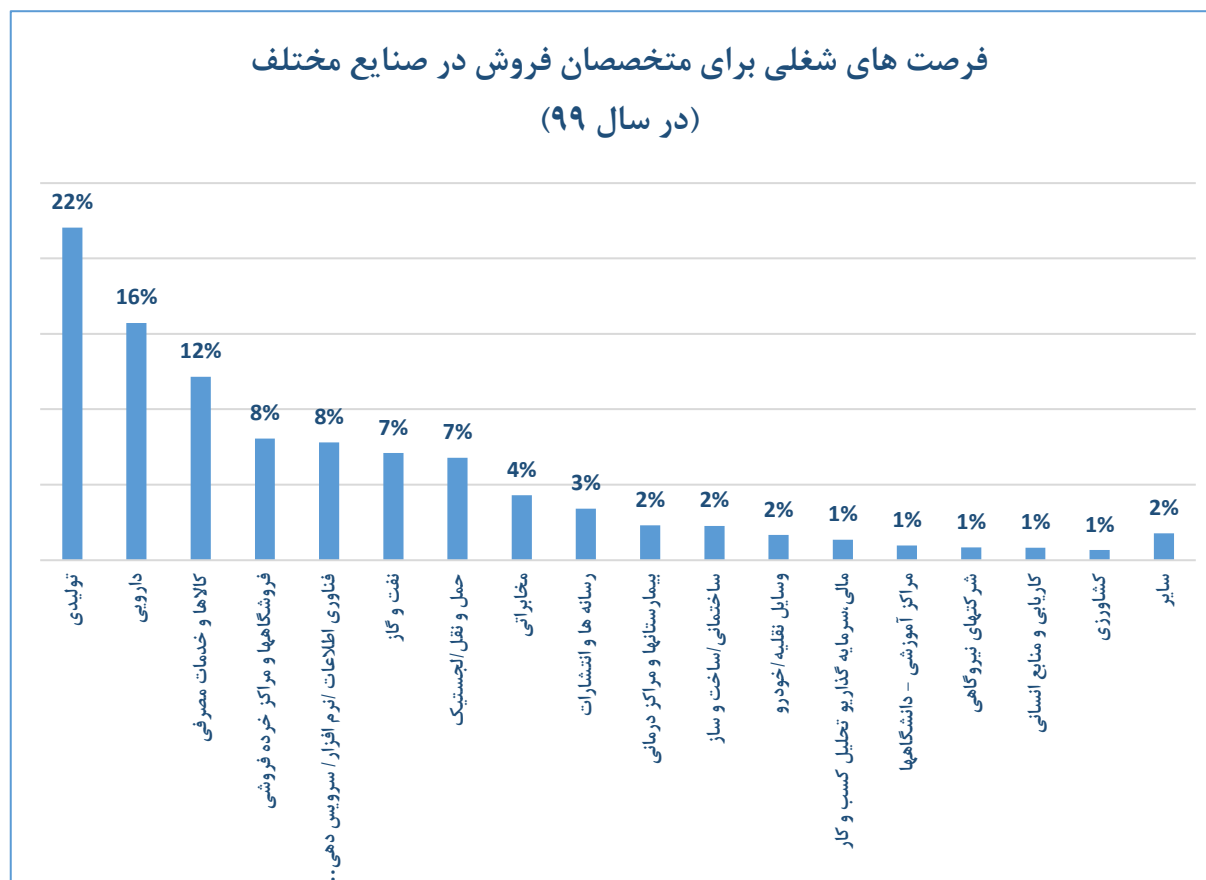
فصل استخدام متخصصان فروش در سال ۹۹

با توجه به نمودار زیر استخدام متخصصان فروش در سال ۹۹ به ترتیب در فصل های تابستان، زمستان، پاییز و بهار صورت می پذیرد.

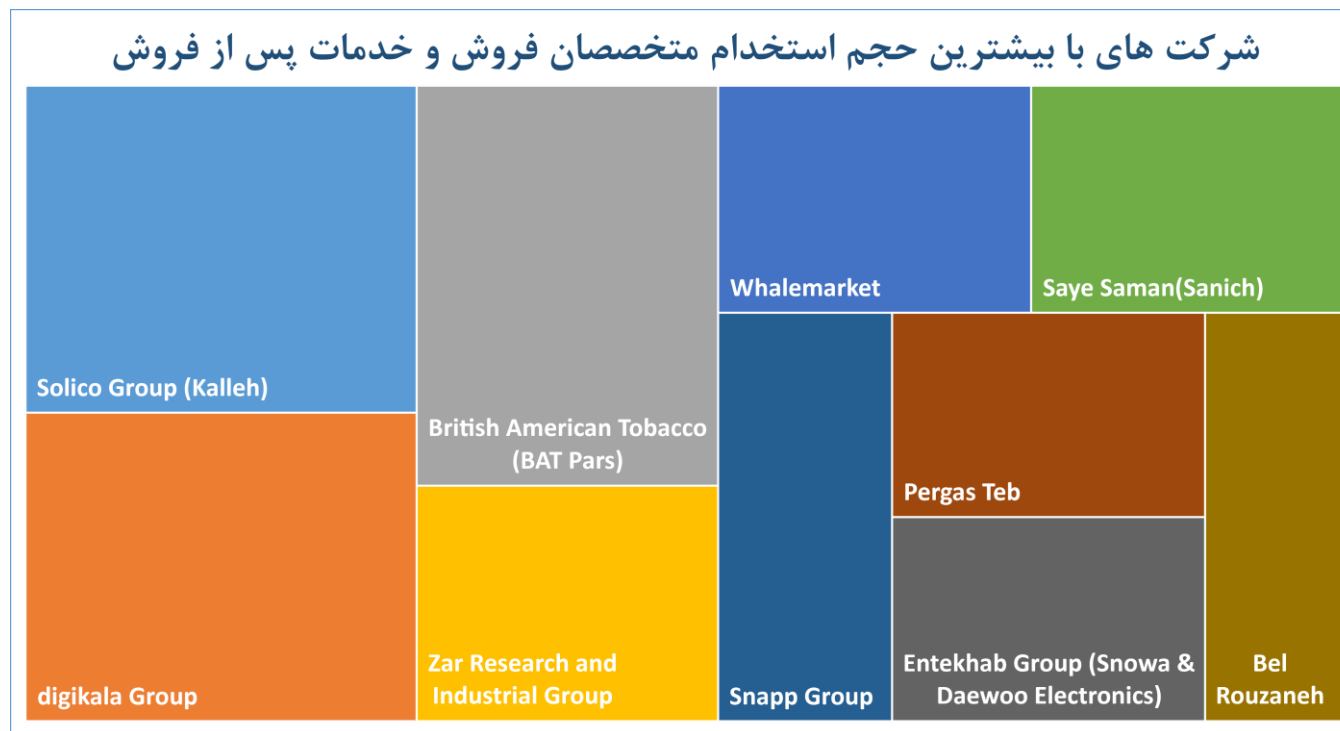


صنایعی که بیشترین استخدام متخصص فروش را دارند

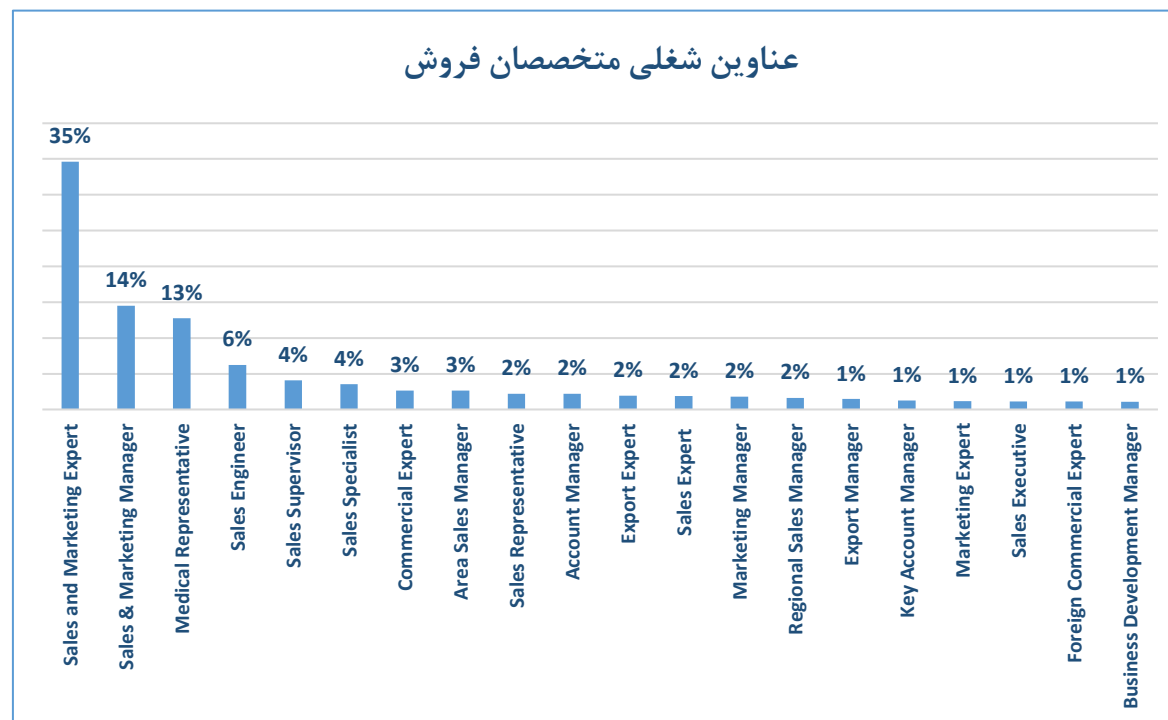
با توجه به نمودار زیر بیشترین استخدام متخصصان فروش با ۲۲٪ در شرکت های تولیدی، ۱۶٪ شرکت های دارویی و ۱۲٪ در شرکت های کالا و خدمات مصرفی صورت می پذیرد.



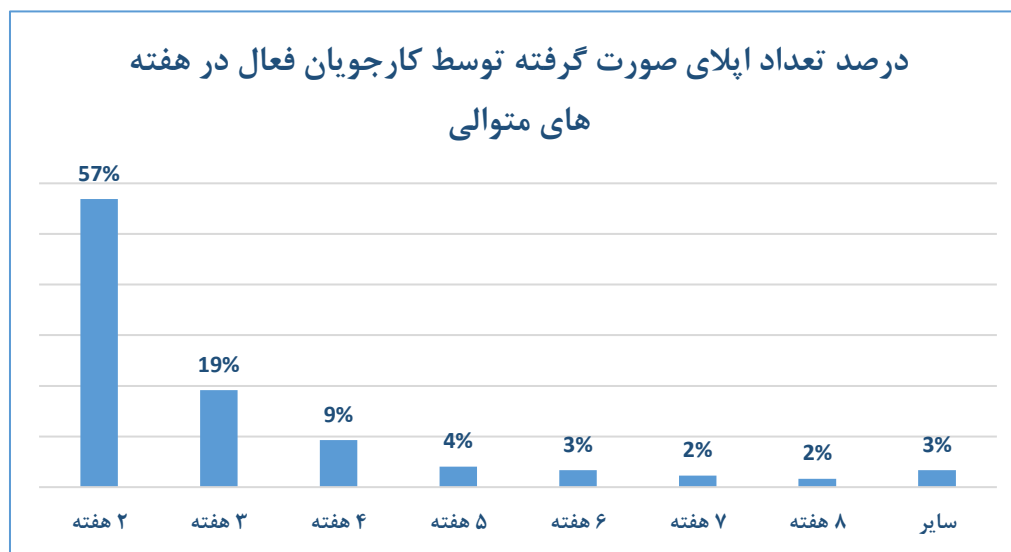
شرکت هایی که در سال ۹۹ بیشترین استخدام متخصص فروش را داشتند



بیشترین فرصت‌های شغلی برای متخصصان فروش



۷۶٪ متخصصان فروش در ۳ هفته اول جستجو، شغل مورد نظر خود را پیدا می کنند





تاثیر عوامل مختلف بر حقوق متخصصان فروش



این گزارش آماری صرفاً تاثیر پارامترهای مختلف را بر روی میانگین دریافتی نمایش می دهد.

جهت آگاهی از بازه دریافتی متخصصان فروش و مقایسه خود با افراد مشابه در بازار کار به iransalary.com مراجعه نمایید.



بخش حقوق و دستمزد ایران تلنت از سال ۹۲ شروع به فعالیت کرده است و از سال ۹۷، iransalary.com را به عنوان مرجع حقوق و دستمزد ایران بوجود آورد تا همواره افراد و شرکتها بتوانند از حقوقهای رایج بازار کار در گروه های شغلی مختلف آگاهی یابند، و دریافتی و پرداختی های خود را با دیگر افراد و شرکتها مقایسه کنند.

در سال ۹۹، دویست هزار نفر در ارزیابی حقوق و دستمزد مشارکت داشته و گزارش حقوق و دستمزد برای ۴۲ گروه شغلی، در سه رده سازمانی و در استانهای مختلف کشور تولید شده است. این گزارشات شامل خالص حقوق دریافتی در صدکهای مختلف پایین و بالای جامعه می باشد، که با متغیرهایی مثل سابقه کار، تحصیلات، نوع شرکت و سایز شرکت بصورت اختصاصی تولید می شود.

درکلیه تحلیل های زیر از اطلاعات حقوق و دستمزد ثبت شده در سایت ایران سلری استفاده شده است. در این تحلیل ها صرفا تاثیر پارامترهای مختلف بر میانگین جامعه آماری مشاهده می شود و برای آگاهی از جزئیات حقوق متخصصان فروش در صدکهای مختلف لازم است به سایت iransalary.com مراجعه شود.

منظور از خالص دریافتی مبلغی است که هر شخص ماهانه پس از کسر بیمه و مالیات از کارفرما دریافت می کند.

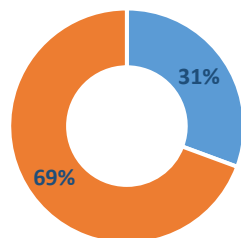
منظور از میانگین دریافتی، متوسط خالص دریافتی همه ی افرادی است که در آن گروه مورد نظر قرار می گیرند.

واحدکلیه مبالغ ذکر شده در این گزارش میلیون تومان می باشد

هفت هزار متخصص فروش که در ارزیابی حقوق و دستمزد مشارکت داشته اند.

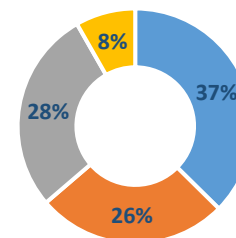
جنسیت

■ آقا ■ خانم



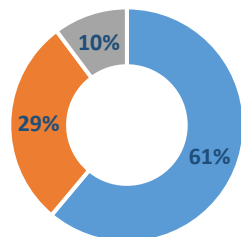
سابقه کاری

■ بالای ۱۵ سال ■ ۷-۱۵ سال ■ ۳-۷ سال ■ ۰-۳ سال



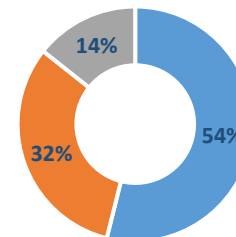
رده سازمانی

■ کارشناس ■ مدیر میانی ■ مدیر ارشد



میزان نیاز به دانش زبان انگلیسی

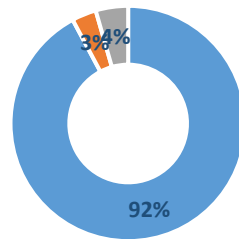
■ پیشرفته ■ متوسط ■ ابتدایی



شرکت هایی که هفت هزار متخصص فروش مورد ارزیابی در آن مشغول به کار هستند.

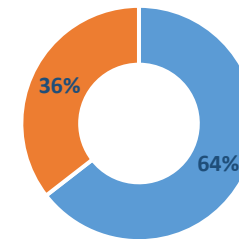
نوع شرکت

■ خصوصی ■ دولتی ■ خارجی



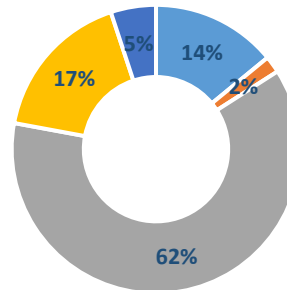
اندازه شرکت

■ بزرگ ■ کوچک



عمده فعالیت شرکت

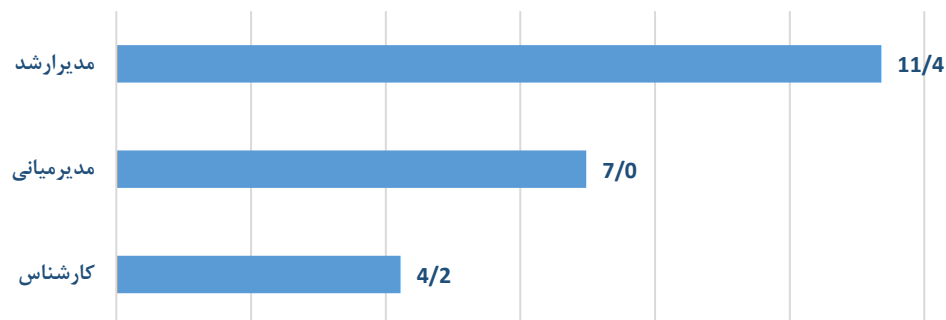
■ بازرگانی (صادرات و واردات)
 ■ پیمانکاری
 ■ تولیدی
 ■ خدماتی / مشاوره ای / پخش
 ■ کسب و کارهای آنلاین / تجارت الکترونیک



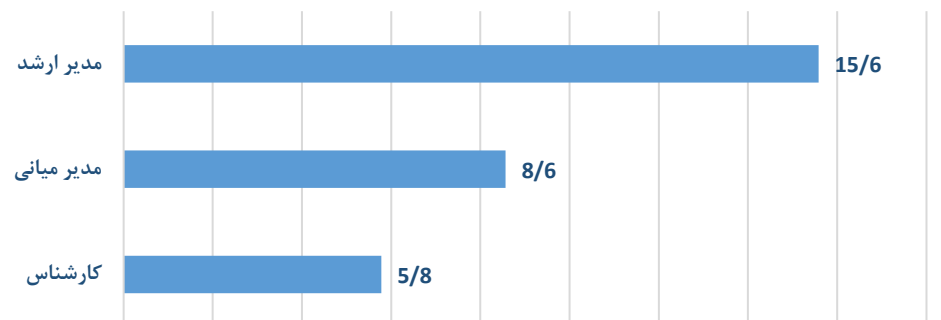
تاثیر رده سازمانی بر حقوق متخصصان فروش

یکی از مهم ترین عوامل اثرگذار بر روی دریافتی افراد، سطح مدیریت و میزان نظارتی است که افراد بر عملکرد دیگران دارند. بر این اساس در این ارزیابی، افراد به سه رده یا سطح سازمانی تقسیم بندی شده اند. در تهران برای گروه شغلی فروش و خدمات پس از فروش در سال ۱۴۰۰ به طور متوسط میانگین پرداختی به کارشناسان ۵/۸ و برای مدیران میانی ۸/۶ و مدیران ارشد ۱۵/۶ میلیون تومان است. این ارقام میانگین دریافتی در هریک از سطوح است.

میانگین حقوق متخصصان فروش در رده های مختلف
(میلیون تومان)
سال ۱۳۹۹



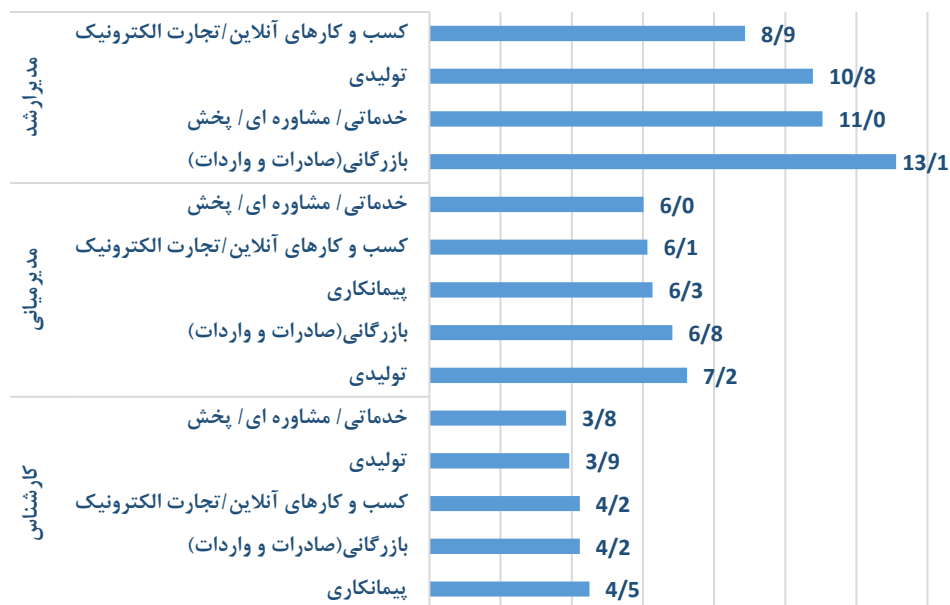
میانگین حقوق متخصصان فروش در رده های مختلف
(میلیون تومان)
سال ۱۴۰۰



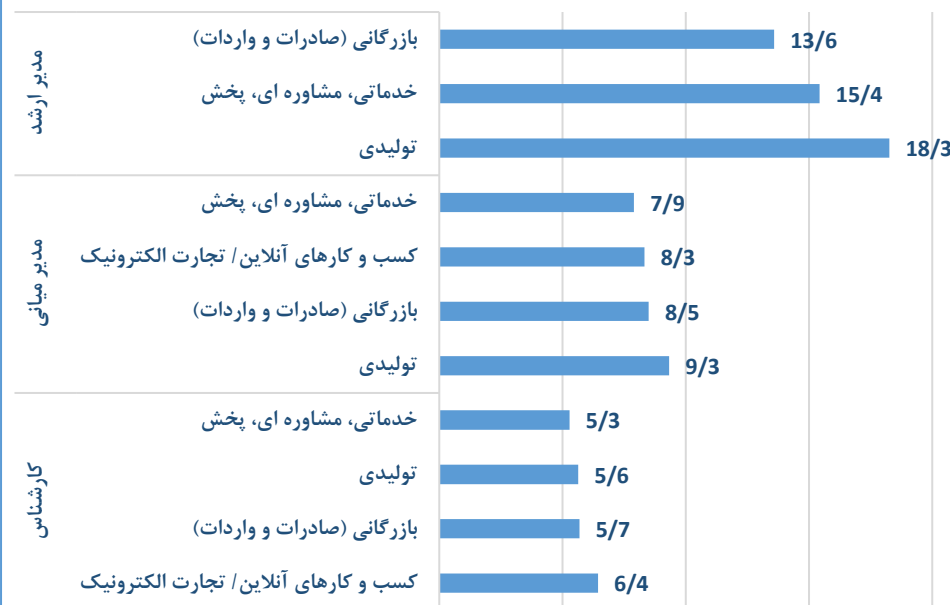
تفاوت حقوق ها در صنایع مختلف

متخصصان فروش در سطوح مدیریتی بیشتری دریافتی را در شرکت های تولیدی و بازرگانی دارند و در سطوح غیرمدیریتی بیشتری دریافتی را در شرکت های کسب و کار آنلاین/ تجارت الکترونیک دارند.

میانگین دریافتی متخصصان فروش در صنایع مختلف
(میلیون تومان)
سال ۱۳۹۹



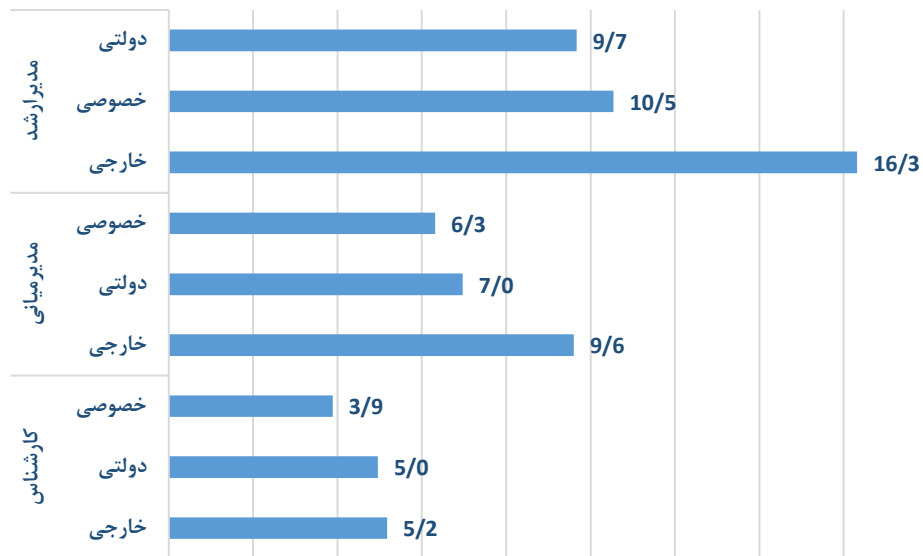
میانگین دریافتی متخصصان فروش در صنایع مختلف
(میلیون تومان)
سال ۱۴۰۰



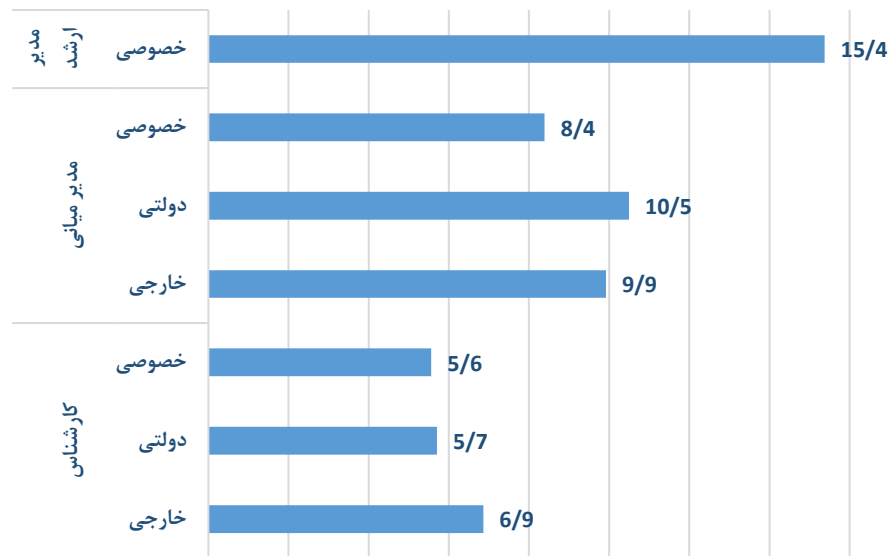
تفاوت حقوق متخصصان فروش در شرکتهای خصوصی، دولتی و بین المللی

میزان دریافتی مدیران ارشد در شرکت های خارجی و خصوصی بیش از شرکت های دولتی است این در حالی است که میزان دریافتی مدیران میانی و کارشناسان در شرکت های خارجی و دولتی بیش از شرکت های خصوصی است.

میانگین دریافتی متخصصان فروش در انواع شرکت ها
(میلیون تومان)
سال ۱۳۹۹



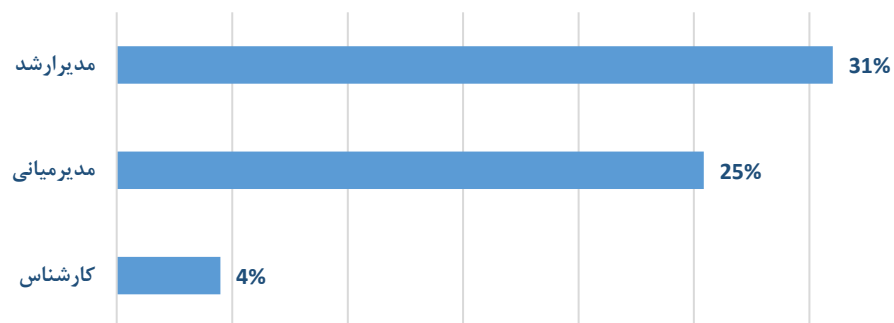
میانگین دریافتی متخصصان فروش در انواع شرکت ها
(میلیون تومان)
سال ۱۴۰۰



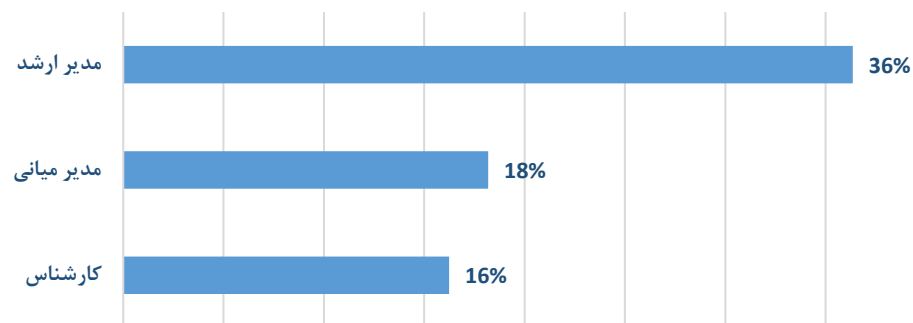
تفاوت حقوق متخصصان فروش در شرکت های بزرگ نسبت به شرکتهای کوچک

با توجه به نمودار زیر به طور متوسط شرکت های بزرگ حقوق های بیشتری نسبت به شرکت های کوچک پرداخت می کنند. این تفاوت در سال ۱۴۰۰ به طور متوسط برای سطوح ارشد مدیریتی متخصصان فروش، ۳۶٪ و برای سطوح غیرمدیریتی ۱۶٪ است.

تفاوت دریافتی متخصصان فروش در شرکت های بزرگ
نسبت به شرکتهای کوچک
سال ۱۳۹۹



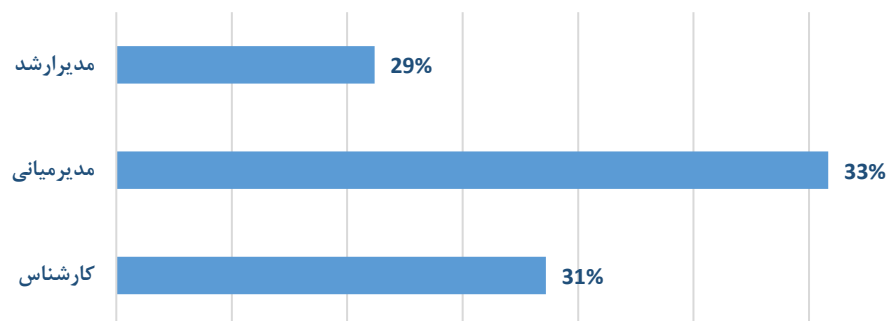
تفاوت دریافتی متخصصان فروش در
شرکت های بزرگ نسبت به شرکتهای کوچک
سال ۱۴۰۰



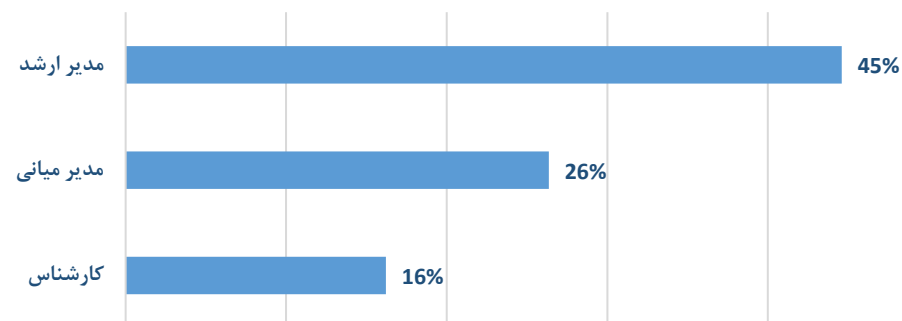
تاثیر زبان انگلیسی در حقوق دریافتی متخصصان فروش

با توجه به نمودار زیر دریافتی متخصصان فروشی که به زبان انگلیسی مسلط هستند بیشتر از افرادی است که تسلطی به زبان انگلیسی ندارند.

تفاوت دریافتی متخصصان فروش مسلط به زبان انگلیسی
نسبت به دیگران
سال ۱۳۹۹



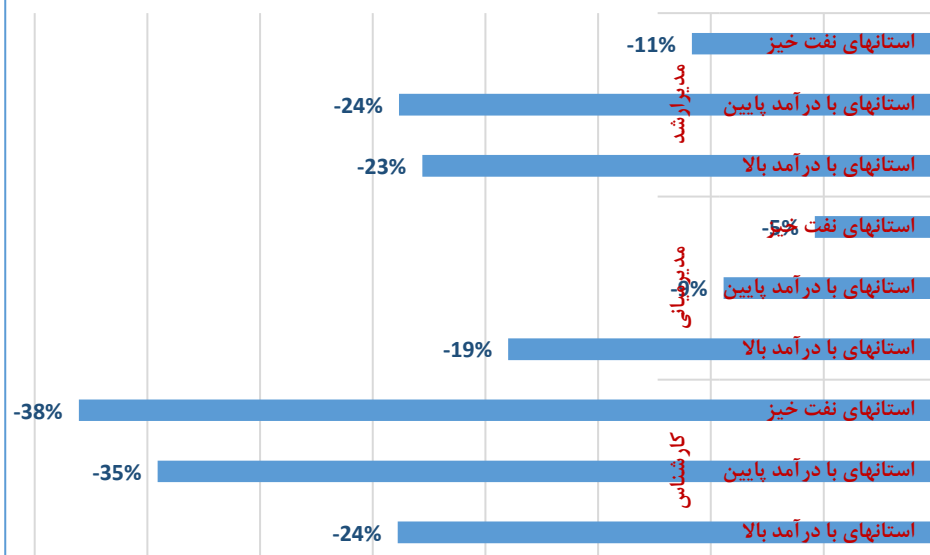
تفاوت دریافتی متخصصان فروش مسلط به زبان انگلیسی
نسبت به دیگران
سال ۱۴۰۰



حقوق متخصصان فروش تهران نسبت به شهرستان

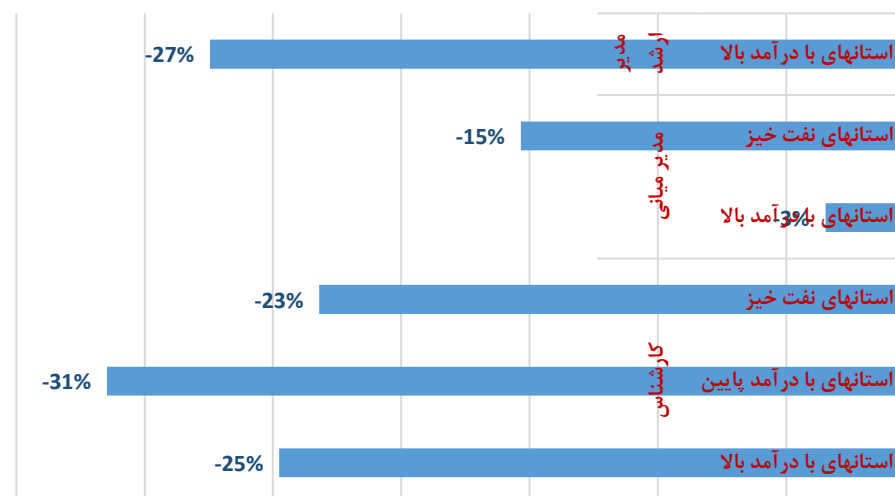
با توجه به نمودار زیر میزان دریافتی متخصصان فروش در سایر استان ها کمتر از تهران است.

تفاوت دریافتی متخصصان فروش شهرستان نسبت به تهران



تفاوت دریافتی متخصصان فروش شهرستان نسبت به تهران

سال ۱۴۰۰



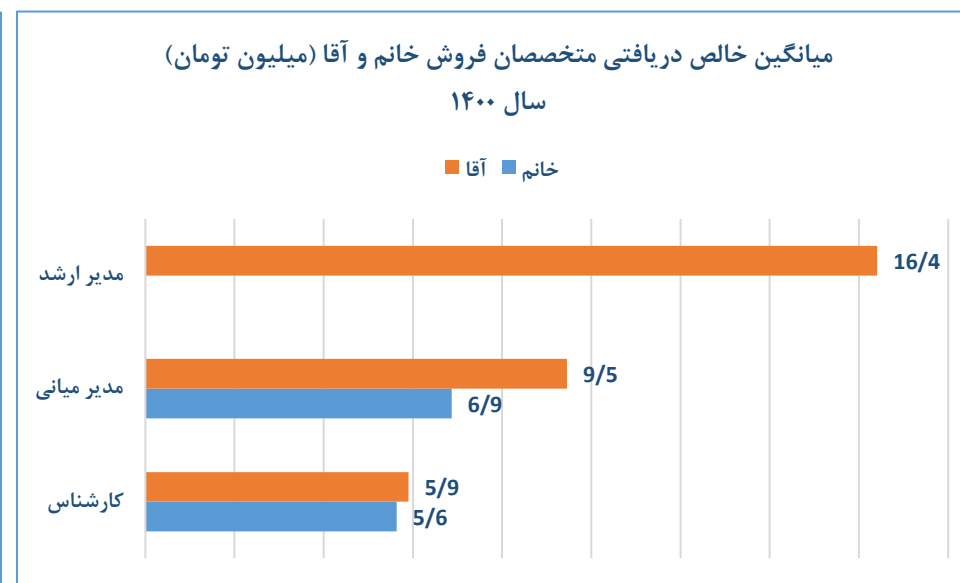
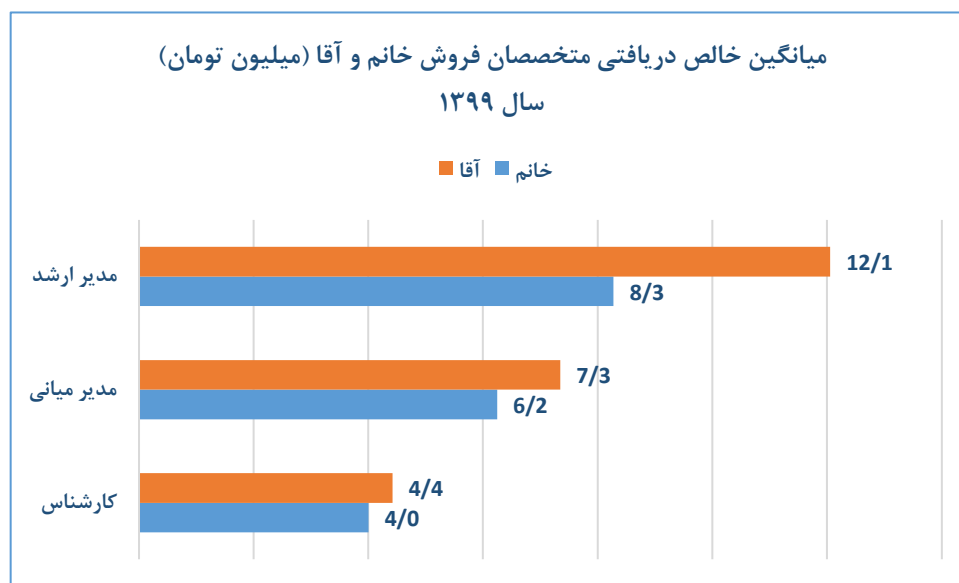
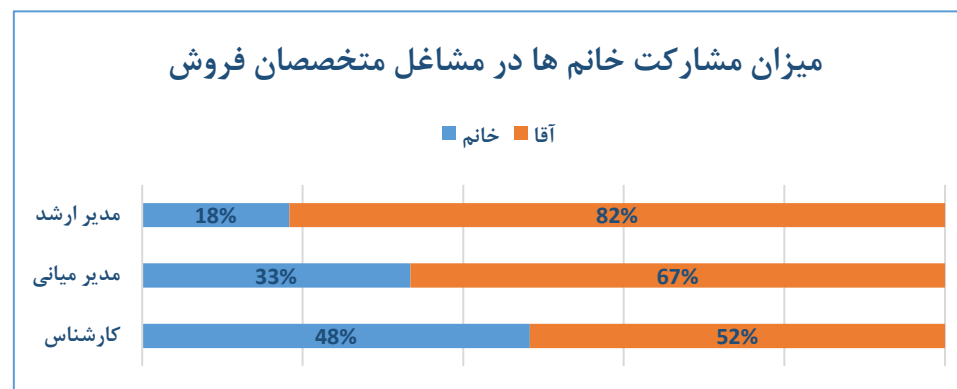
استانهای نفت خیز: ایلام، بوشهر، خوزستان، فارس، کهگیلویه و بویراحمد، هرمزگان

استانهای با درآمد بالا: آذربایجان شرقی، اصفهان، البرز، قزوین، کردستان، کرمان، کرمانشاه، لرستان، مرکزی

استانهای با درآمد پایین: آذربایجان غربی، خراسان رضوی، زنجان، سمنان، قم، گلستان، گیلان، مازندران، همدان، یزد

شکاف جنسیتی در مشاغل متخصصان فروش

با توجه به نمودار زیر سهم اشتغال متخصصان فروش خانم در کلیه سطوح سازمانی کمتر از آقایان است که خانم ها در سطوح غیرمدیریتی نسبت به سطوح مدیریتی با ۴۸٪ حضور بیشتری دارند. میانگین دریافتی متخصصان فروش خانم نسبت به آقایان در کلیه سطوح کمتر بوده که این اختلاف در سطوح غیرمدیریتی به میزان کمتری است اما در سطوح مدیریتی این اختلاف میزان قابل توجهی است.



مشاهده جزئیات حقوق متخصصان فروش در سایت

iransalary.com



ایران تلنت

مرجع راهکارهای استخدامی آنلاین در ایران

تلفن: ۰۲۱ ۲۲ ۷۷ ۷۷ ۰۴

فکس: ۰۲۱ ۲۲ ۷۷ ۷۷ ۰۸

در صورت تمایل نظرتان را در مورد گزارش از طریق ایمیل با ما به اشتراک بگذارید. research@irantalent.com
همه حقوق چاپ و نشر این گزارش محفوظ است.

