



گزارش آماری از بازار کار سال ۹۸

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

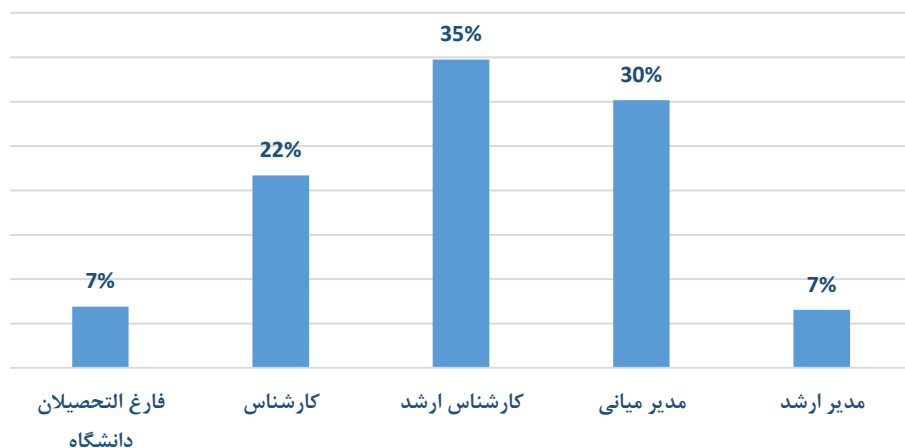


گروه شغلی فروش و خدمات پس از فروش

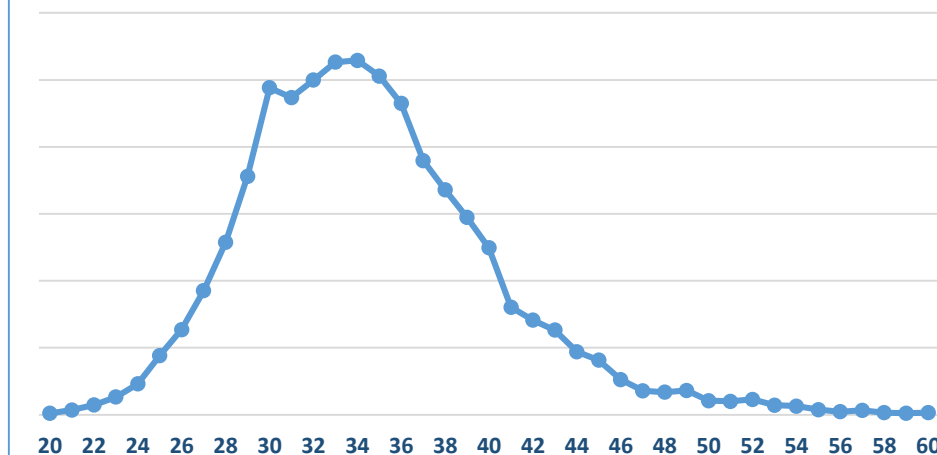
۶۳ هزار و ۸۷۹ نفر از متخصصان فروش جویای فرصتهای شغلی در سال ۹۸

۸۳٪ ساکن تهران

رده سازمانی متخصصان فروش

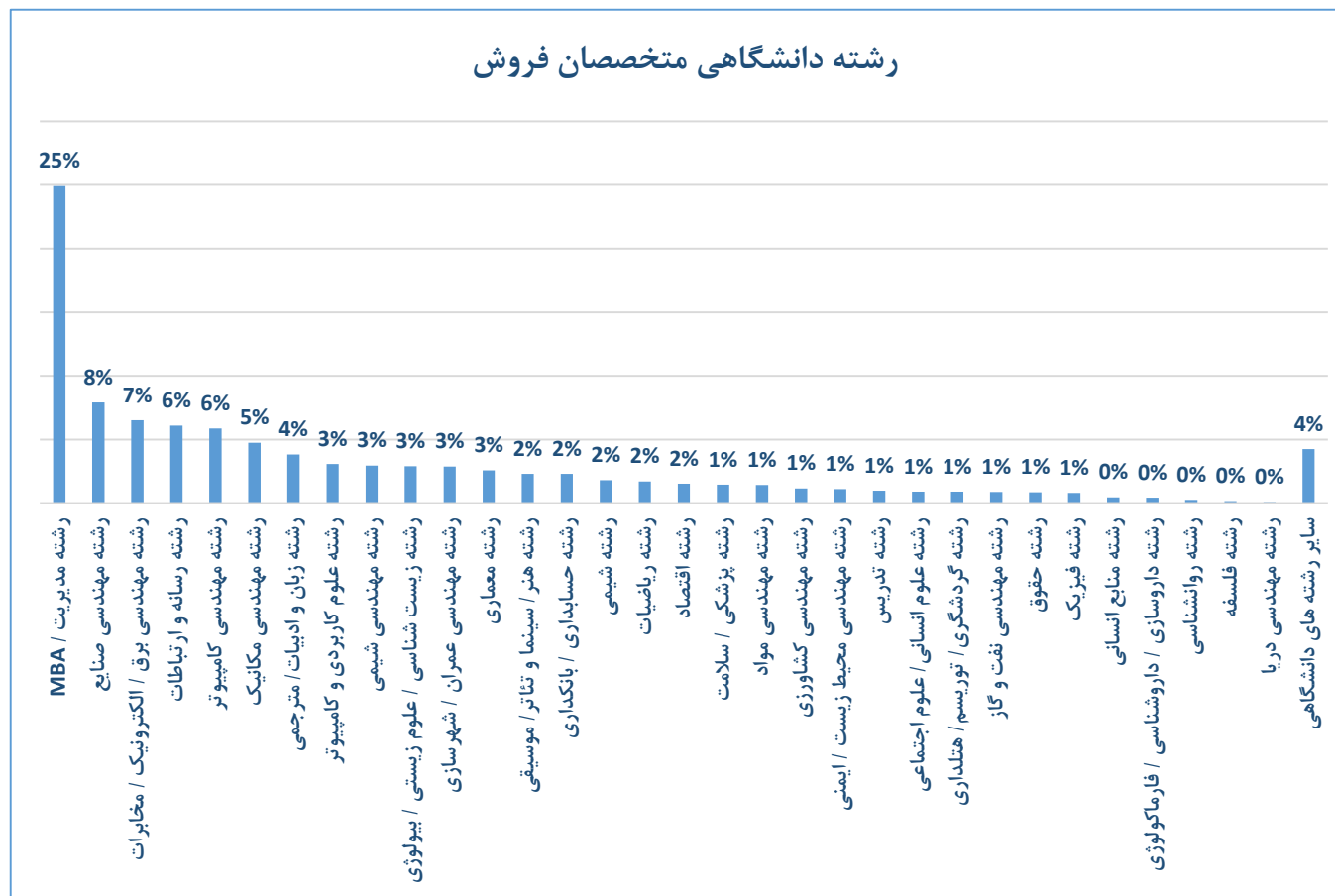


منحنی سنی متخصصان فروش



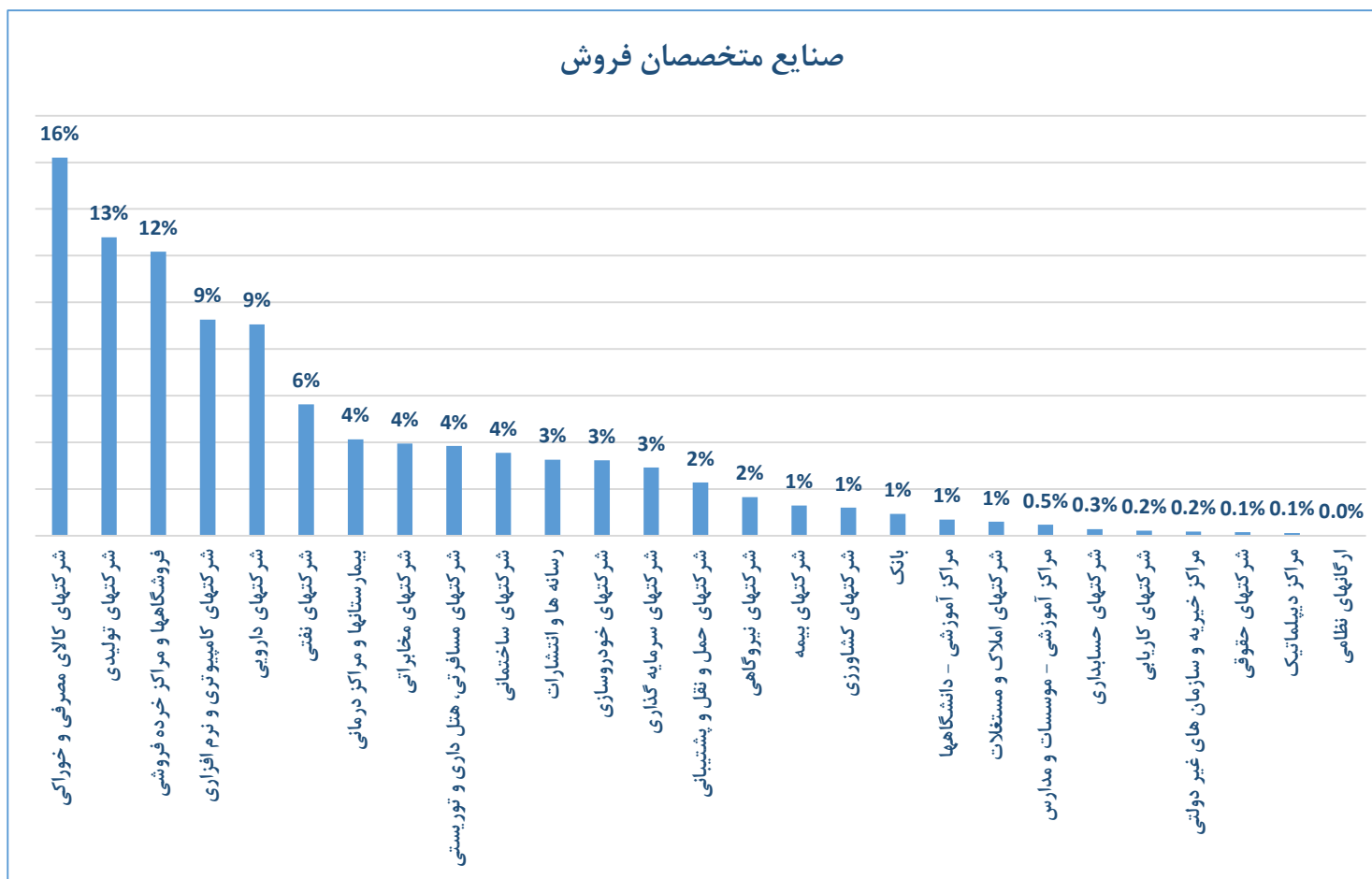
متخصصان فروش در کدام رشته های دانشگاهی تحصیل کرده اند؟

با توجه به نمودار زیر 25% از متخصصان فروش در رشته مدیریت، MBA و 8% از آنها در رشته مهندسی صنایع تحصیل کرده اند.



متخصصان فروش در چه شرکتهایی کار می کنند؟

با توجه به نمودار زیر ۱۶٪ از متخصصان فروش در شرکت های کالای مصرفی و خوراکی، ۱۳٪ شرکت های تولیدی و ۱۲٪ فروشگاه ها و مراکز خرده فروشی کار می کنند.



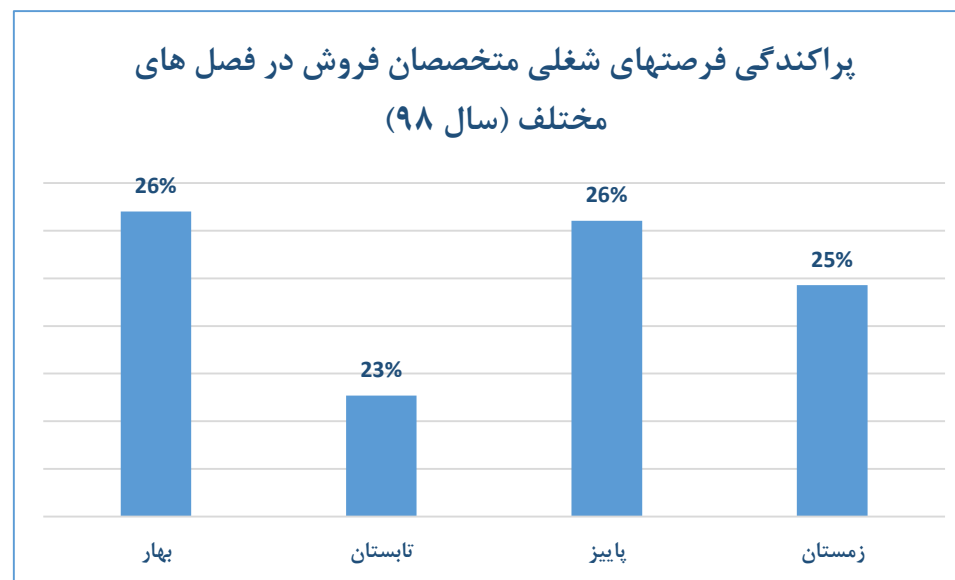


فرصت‌های شغلی برای متخصصان فروش در سال ۹۸



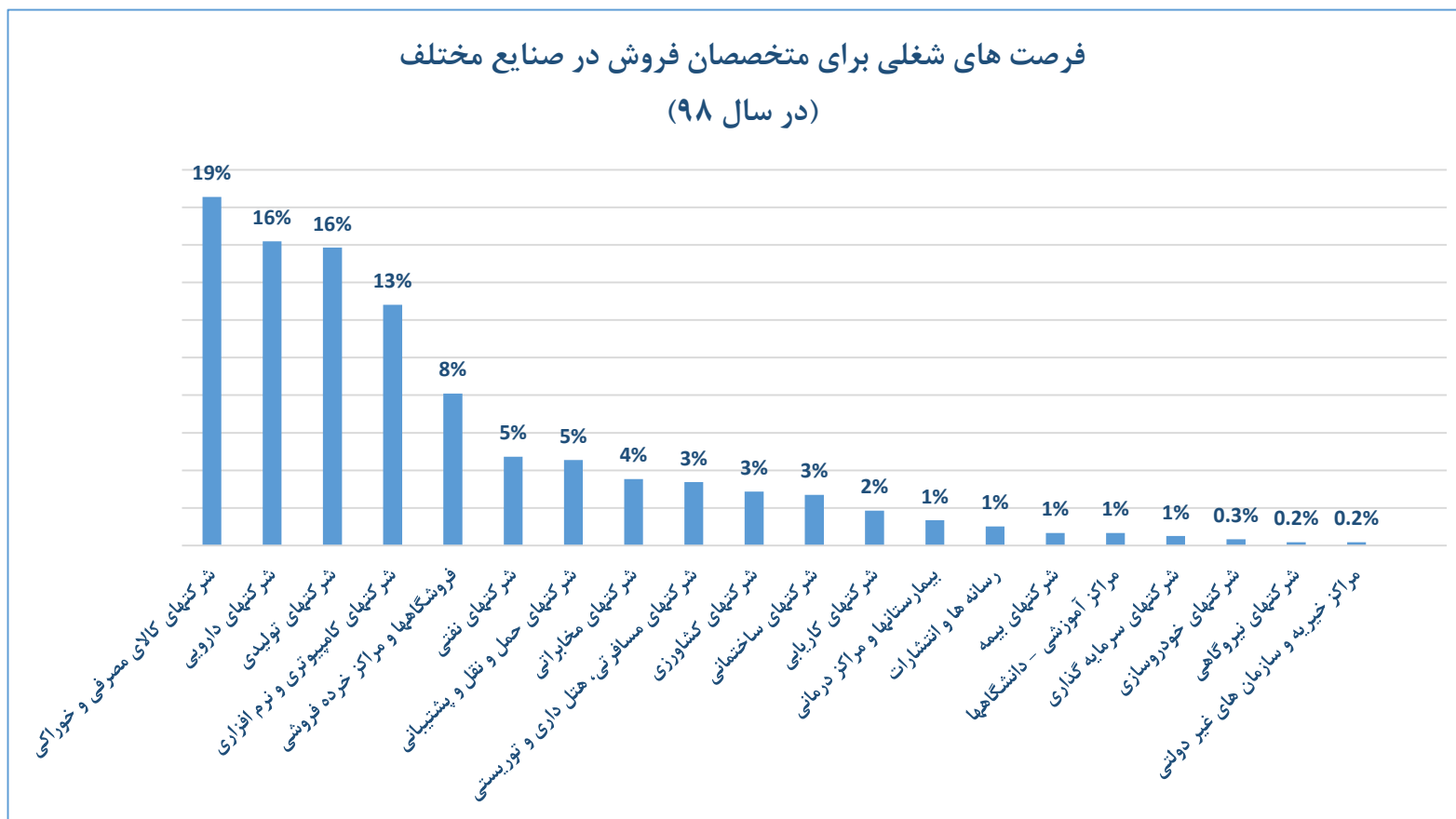
فصل استخدام متخصصان فروش در سال ۹۸

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



صنایعی که بیشترین استخدام متخصص فروش را دارند

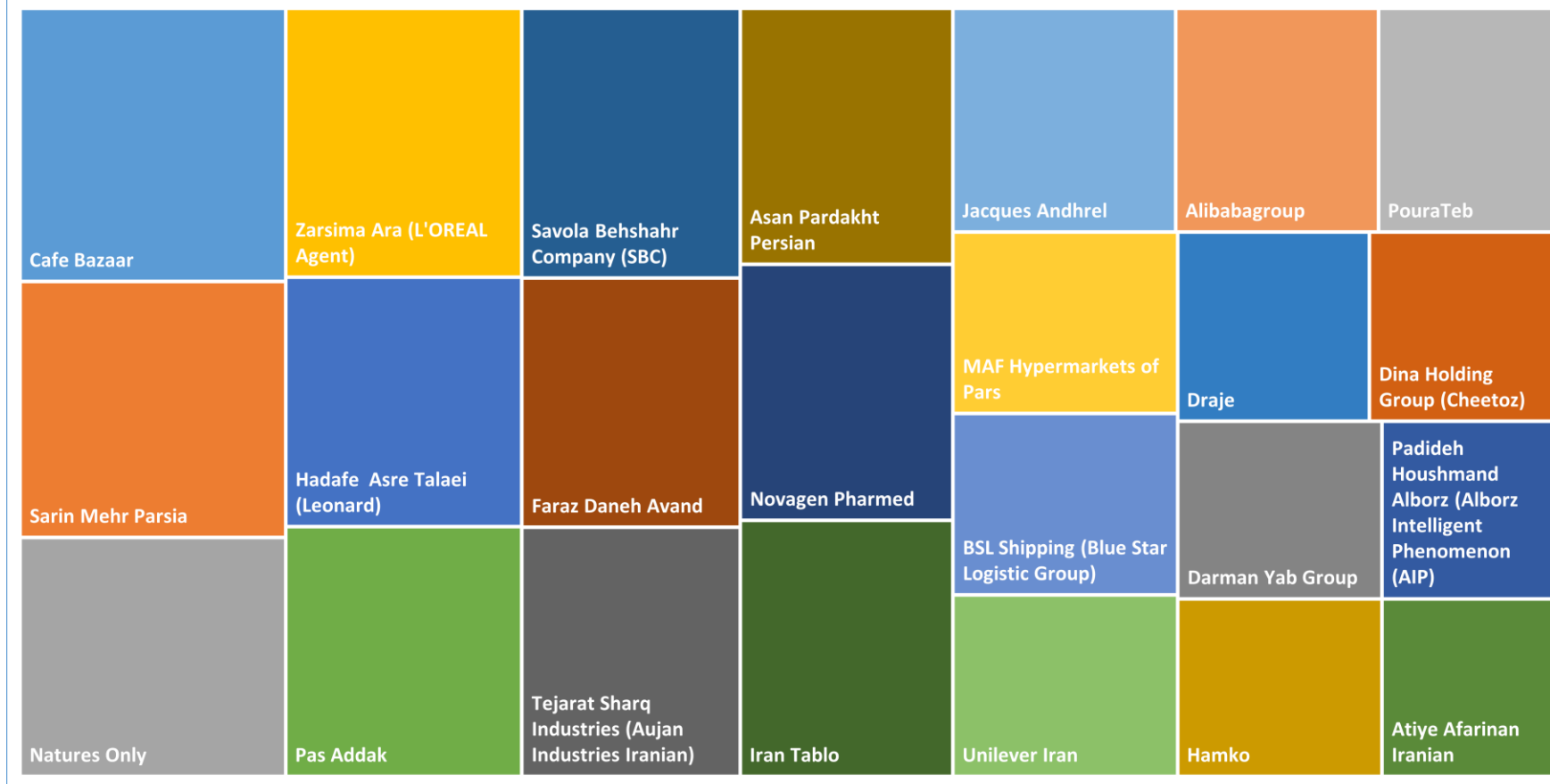
با توجه به نمودار زیر بیشترین استخدام متخصصان فروش با ۱۹٪ در شرکت های کالای مصرفی و خوراکی، ۱۶٪ شرکت های دارویی و تولیدی و ۱۳٪ شرکت های کامپیوتری و نرم افزاری صورت می پذیرد.



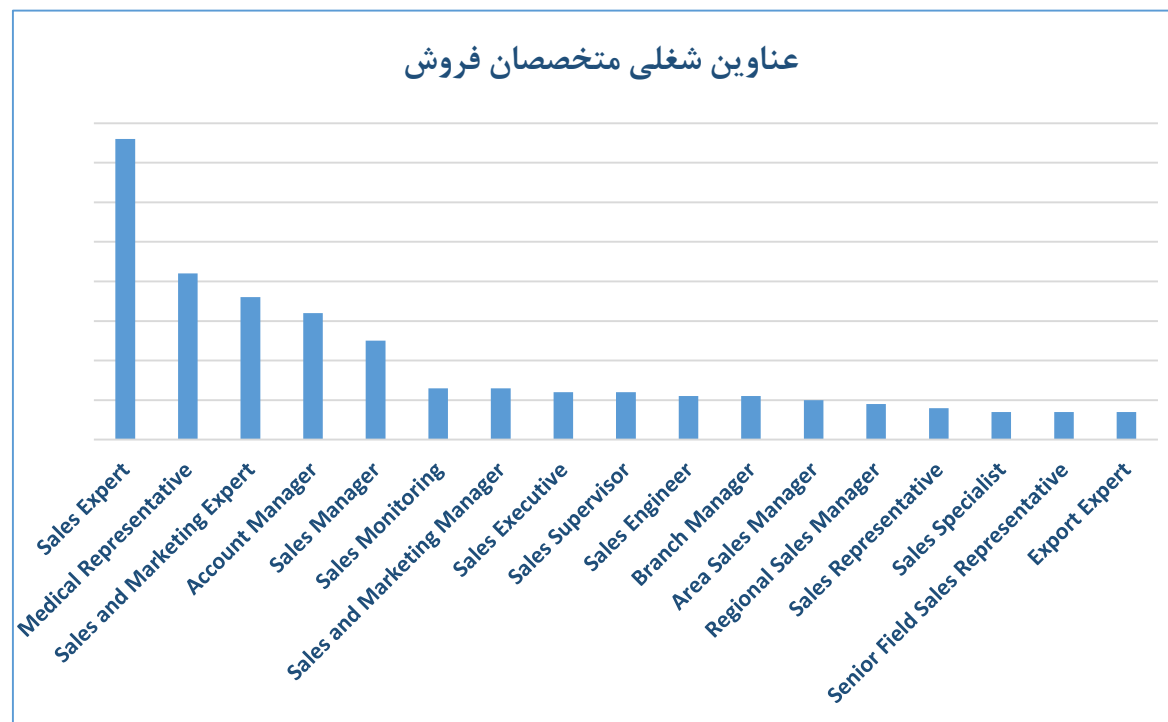
شرکت هایی که در سال ۹۸ بیشترین استخدام متخصص فروش را داشتند



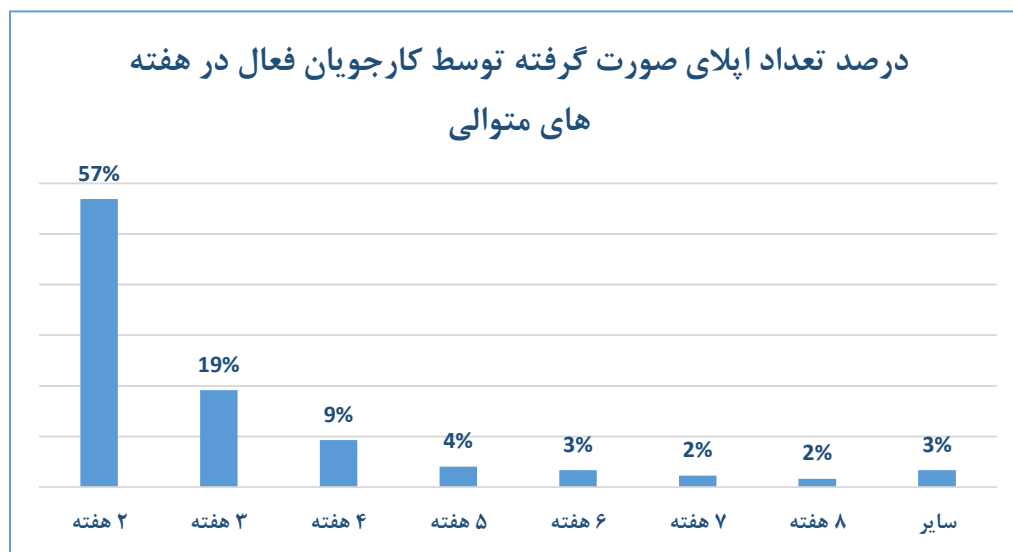
شرکت های با بیشترین تعداد آگهی در مشاغل متخصص فروش



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 ۹۸، صد و هفتاد 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.

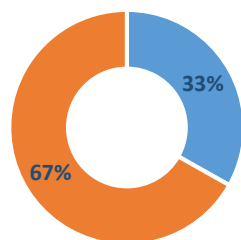
منظور از میانگین دریافتی، متوسط خالص دریافتی همه ی افرادی است که در آن گروه مورد نظر قرار می گیرند.

واحدکلیه مبالغ ذکر شده در این گزارش میلیون تومان می باشد

سه هزار متخصص فروش که در ارزیابی حقوق و دستمزد ۹۸ مشارکت داشته اند.

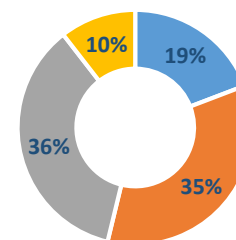
جنسیت

■ آقا ■ خانم



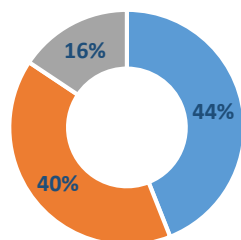
سابقه کاری

■ ۳-۰ سال ■ ۷-۳ سال ■ ۱۵-۷ سال ■ ۱۵ سال به بالا



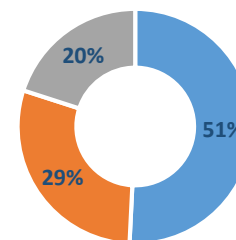
رده سازمانی

■ کارشناس ■ مدیرمیان ■ مدیرارشد



میزان نیاز به دانش زبان انگلیسی

■ ابتدایی ■ متوسط ■ پیشرفته

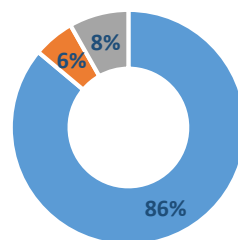




شرکت هایی که سه هزار متخصص فروش مورد ارزیابی در آن مشغول به کار هستند.

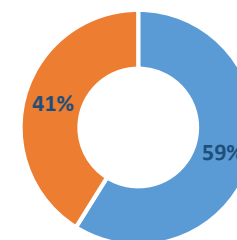
نوع شرکت

■ بین المللی ■ دولتی ■ خصوصی



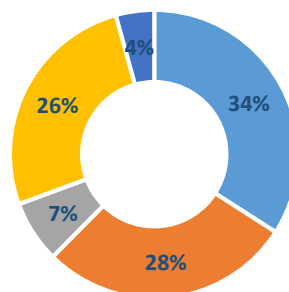
اندازه شرکت

■ بیش از ۱۰۰ نفر ■ زیر ۱۰۰ نفر



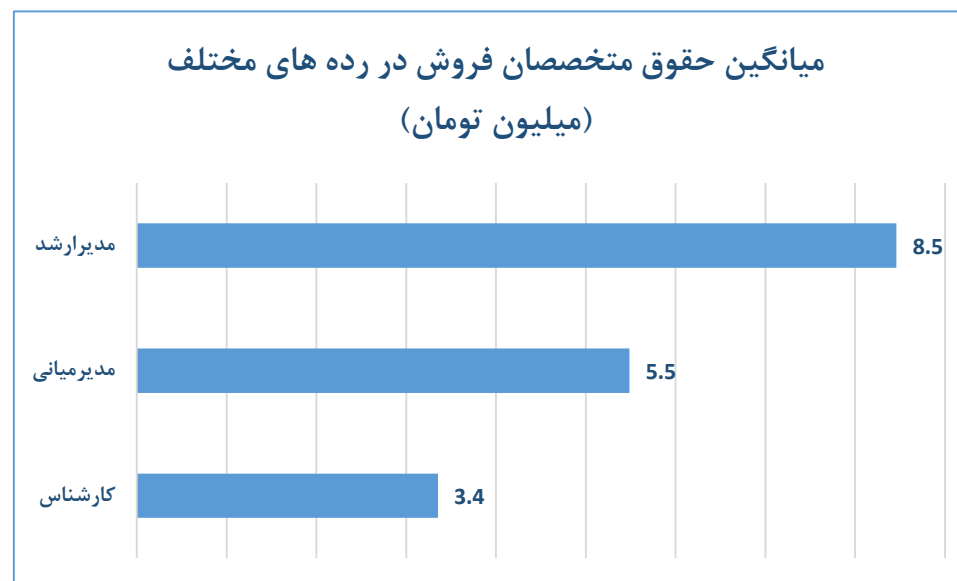
عمده فعالیت شرکت

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



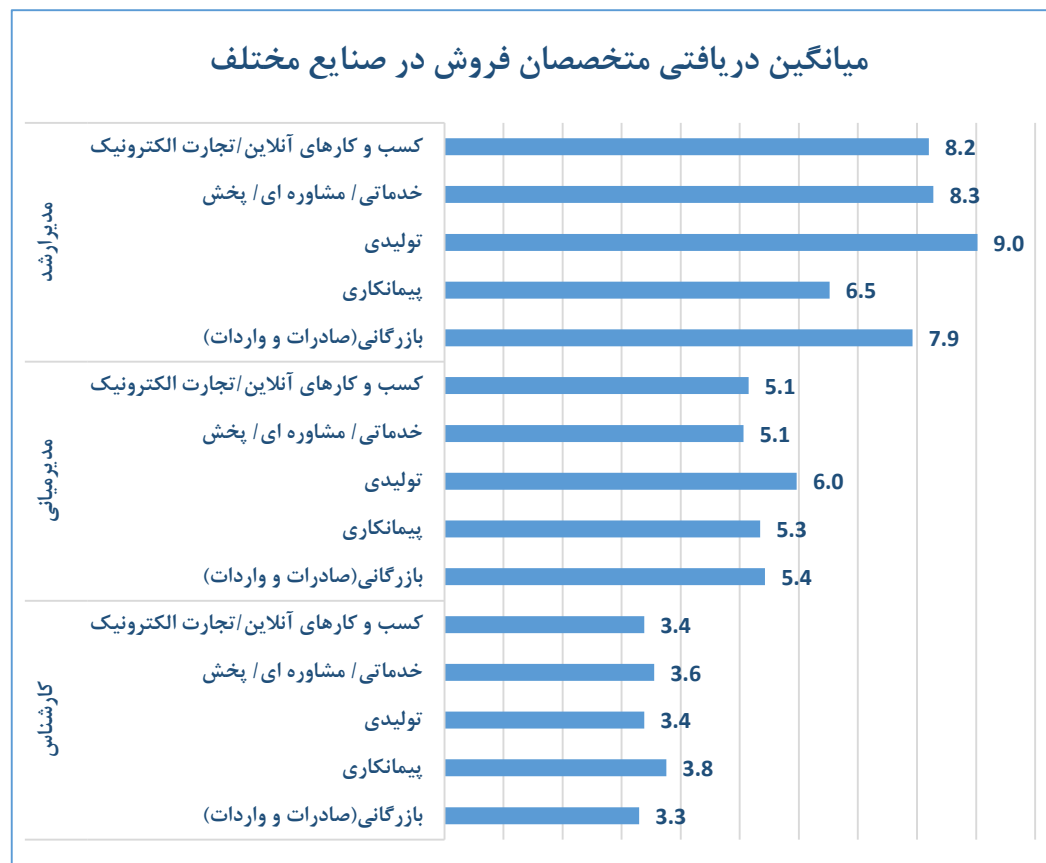
تاثیر رده سازمانی بر حقوق متخصصان فروش

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 به طور متوسط میانگین پرداختی به کارشناسان ۳/۴ و برای مدیران میانی ۵/۵ و مدیران ارشد ۸/۵ میلیون تومان است. این ارقام میانگین دریافتی در هریک از سطوح است.



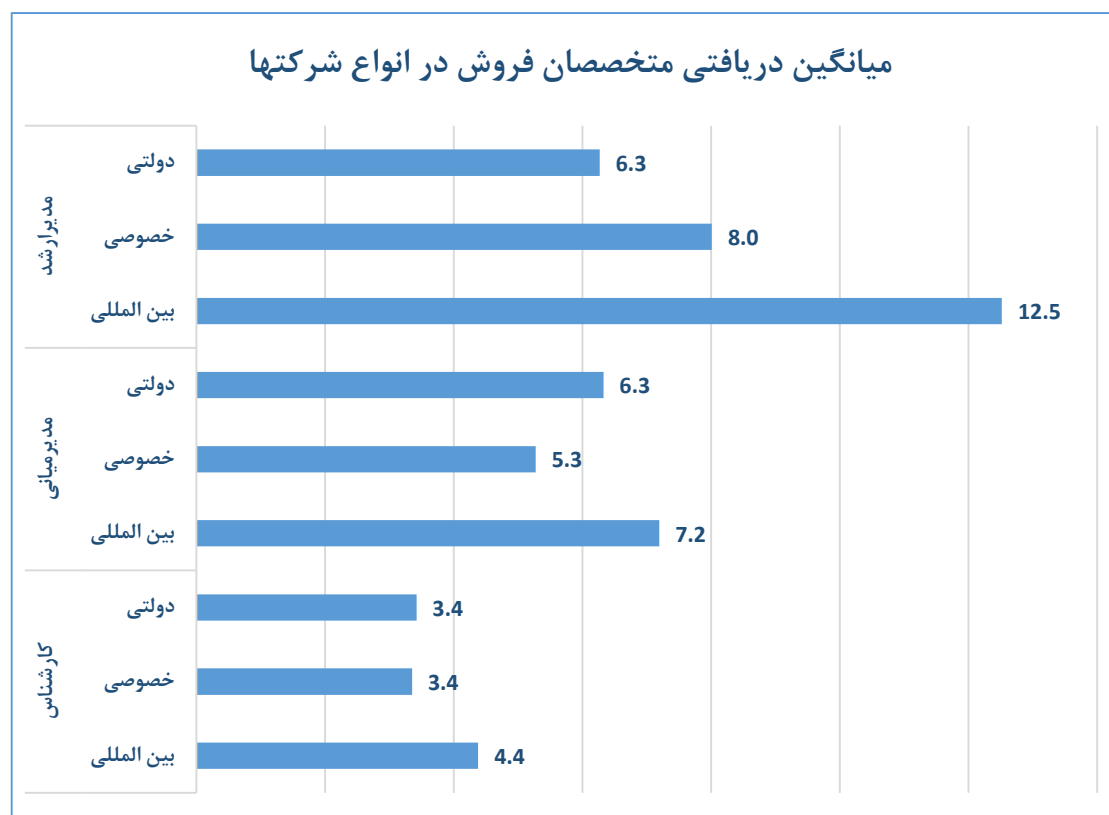
تفاوت حقوق ها در صنایع مختلف

متخصصان فروش در سطوح مدیریتی بیشترین دریافتی را در شرکت های تولیدی دارند و در سطوح غیرمدیریتی بیشترین دریافتی را در شرکت های پیمانکاری دارند.



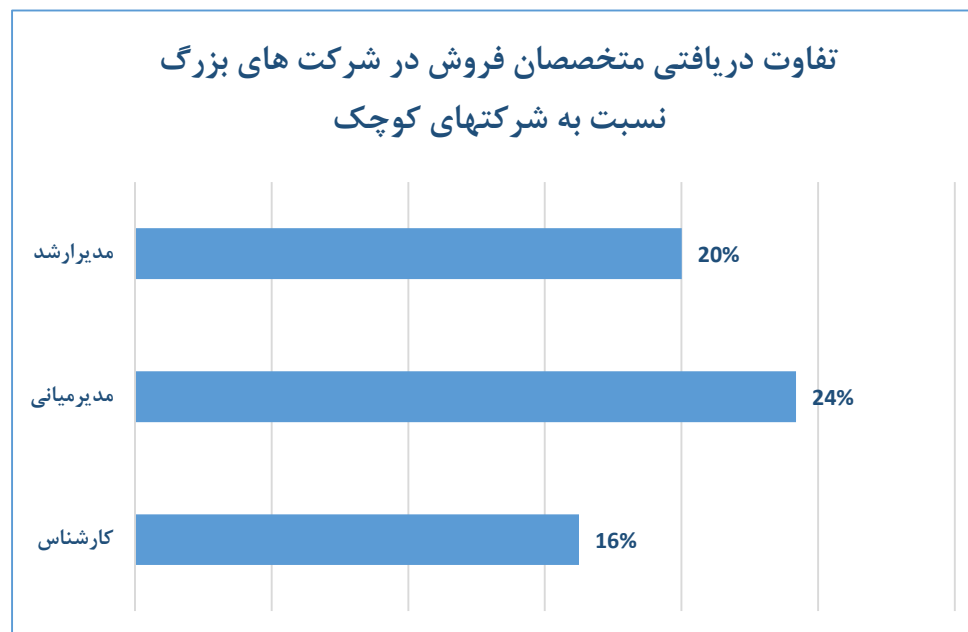
تفاوت حقوق متخصصان فروش در شرکتهای خصوصی، دولتی و بین المللی

نکته جالب در مقایسه میزان دریافتی متخصصان فروش در شرکت های دولتی و خصوصی این است که در سطوح غیرمدیریتی، شرکت های دولتی و خصوصی دریافتی یکسانی دارند و نتایج نشان می دهد که مدیران ارشد در سازمان های خصوصی درآمد بیشتری نسبت به مدیران ارشد در سازمان های دولتی دارند.



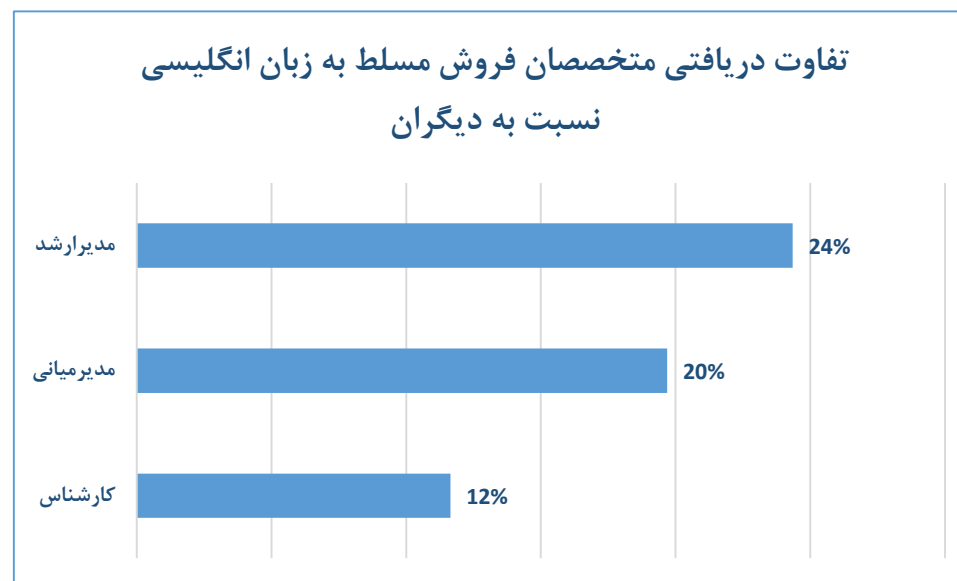
تفاوت حقوق متخصصان فروش در شرکت های بزرگ نسبت به شرکتهای کوچک

با توجه به نمودار زیر به طور متوسط شرکت های بزرگ حقوق های بیشتری نسبت به شرکت های کوچک پرداخت می کنند. این تفاوت به طور متوسط برای سطوح ارشد مدیریتی متخصصان فروش، ۲۰٪ و برای سطوح غیرمدیریتی ۱۶٪ است.



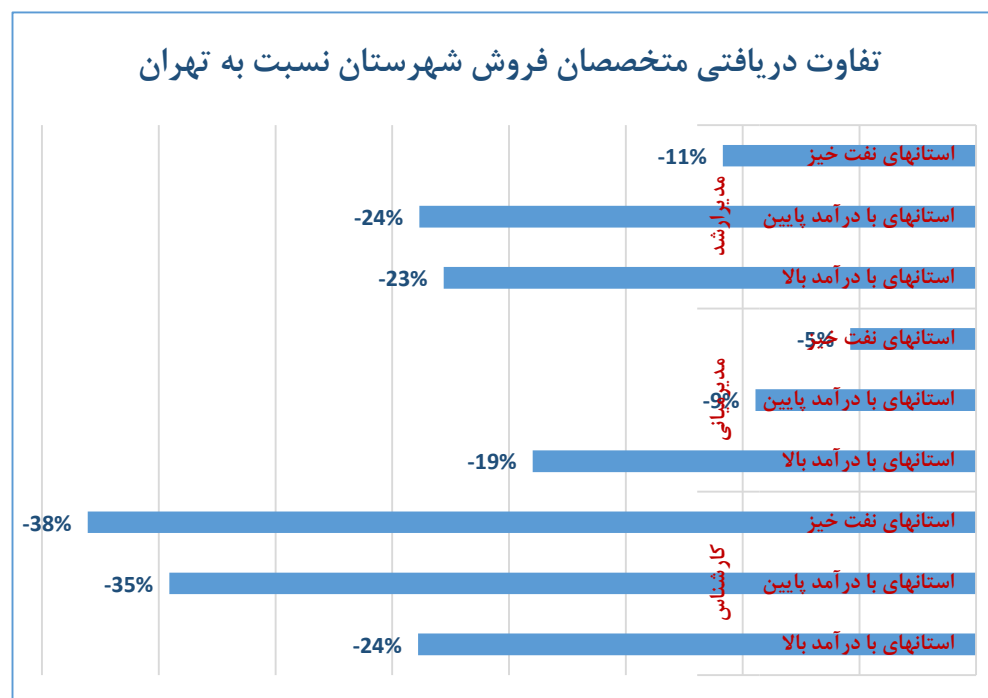
تاثیر زبان انگلیسی در حقوق دریافتی متخصصان فروش

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



حقوق متخصصان فروش تهران نسبت به شهرستان

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



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

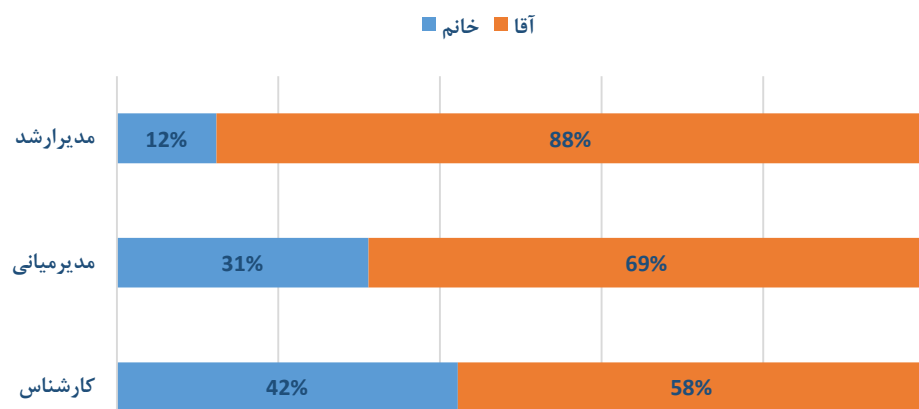
استانهای با درآمد بالا: آذربایجان شرقی، اصفهان، البرز، قزوین، کردستان، کرمان، کرمانشاه، لرستان، مرکزی

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

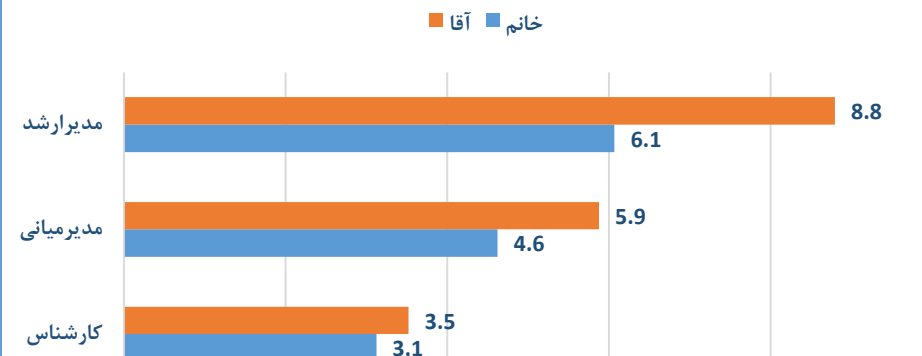
شکاف جنسیتی در مشاغل متخصصان فروش

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 ۴۲٪ 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.

میزان مشارکت خانم ها در مشاغل متخصصان فروش



میانگین خالص دریافتی متخصصان فروش خانم و آقا
(میلیون تومان)



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.

