



IV Guía Spring Professional del Mercado laboral 2021

Los perfiles mejor pagados en España en 2021 del sector Digital & E-Commerce y Gran Consumo

- Spring Professional, la consultora de selección de mandos medios y directivos del Grupo Adecco, presenta la IV Guía Spring Professional del mercado laboral 2021 que analiza las diez posiciones más demandadas en España desde un punto de vista salarial, funcional y de distribución geográfica.
- *Chief Digital Officer (CDO)* es el perfil mejor pagado en España en 2021 del sector Digital & E-Commerce y alcanza los 90.000 euros anuales si supera la década de experiencia en una empresa *corporate* en la Comunidad de Madrid, aunque su sueldo medio se sitúa en los 62.000 euros al año.
- Dentro del sector Gran Consumo, el *Export Manager* es el perfil mejor pagado en España en 2021 y alcanza los 65.000 euros anuales si supera la década de experiencia en una multinacional ubicada en Cataluña, la Comunidad de Madrid o el País Vasco, aunque su sueldo medio se sitúa en los 50.230 euros al año.
- En el sector Digital & E-Commerce para 2021, en las compañías *Corporate* -aquellas empresas ya consolidadas, con más de 5 años de historia- se prevé que los salarios aumenten en torno a un 1,2% con respecto a 2020.
- El 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 suponen 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.
- El sector del Gran Consumo ha apostado por tres pilares fundamentales y ha decidido invertir para adaptarse a los nuevos tiempos y a las nuevas costumbres del consumidor. En primer lugar, la transformación digital y la omnicanalidad, en segundo lugar, la innovación y la sostenibilidad y, por último, la comunicación, el conocimiento del consumidor y la actividad promocional.
- El Gran Consumo ha experimentado un incremento que se encuentra alrededor del 10%, un ritmo inferior a 2020, año en el que la industria creció un 12,7%. Aunque los datos son peores que en el ejercicio anterior, no dejan de ser muy positivos, ya que superan a los de 2019, cuando todavía no había pandemia y el comportamiento del consumidor era más real.
- Si quieres conocer los perfiles mejor pagados de estos sectores, consulta la guía salarial adjunta.



Madrid, 5 de agosto de 2021.- El pasado 2020 estuvo marcado por la COVID-19 y por sus consecuencias tanto a nivel social como laboral. A pesar de la incertidumbre causada por la crisis sanitaria de la COVID y la consiguiente crisis económico-social, **el sector del Gran Consumo ha seguido creciendo** durante lo que va de 2021, aunque de forma menos exponencial, como consecuencia de los nuevos hábitos de consumo adquiridos por la sociedad a lo largo del último año. Además, por motivos evidentes, ha destacado la **aceleración forzada en la transformación digital** de las empresas de todos los sectores. A esto se le ha sumado el **crecimiento sin precedentes en el sector del comercio electrónico** a nivel global.

En este contexto, **Spring Professional**, la consultora de selección de mandos intermedios, medios y directivos del Grupo Adecco, presenta la **IV Guía Spring Professional del mercado laboral 2021** que analiza las posiciones más demandadas en España desde un punto de vista salarial, funcional y de distribución geográfica. Y hoy presenta los capítulos referentes a los sectores de **Digital & E-Commerce** y **Gran Consumo**.

Los perfiles y salarios en el sector Digital & E-Commerce

Las **retribuciones salariales** del sector varían dependiendo del grado de **experiencia y de la región** en la que se trabaje, pero también de si el profesional está en una *startup* o en una empresa *corporate*.

Se clasifica 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*. *Corporate* son las compañías ya consolidadas, con más de 5 años de historia y **sus salarios aumentarán en torno a un 1,2% con respecto a 2020**.

El **Chief Digital Officer (CDO)** es el perfil mejor pagado en España en 2021 del **sector Digital & E-Commerce** y puede alcanzar los **90.000 euros anuales** si supera la década de experiencia en una empresa *corporate* en la Comunidad de Madrid, aunque **su sueldo medio se sitúa en los 62.000 euros al año**.

Con remuneraciones que se mueven entre los **45.000 y 53.000 euros** anuales de media se encuentran puestos como **E-Commerce Manager, Growth Manager** y **Digital Marketing Manager**.

En el siguiente escalón, con sueldos medios que rondan de **41.000 a 39.000 euros** por año, hay perfiles como **CRM Manager, Custom Success Manager** y **Demand Generation Manager**. Este último es **el profesional más buscado del sector en los últimos meses**.

Por último, en el sector Digital & E-Commerce, las posiciones de **SEO Manager, Content Manager** y **KAM Marketplace** pueden llegar a percibir un sueldo medio anual de entre **34.000 euros y 36.000 euros**.

Los perfiles y salarios en el sector Gran Consumo

Las **retribuciones salariales** del sector varían dependiendo del grado de **experiencia y de la región** en la que se trabaje.

Export Manager es el perfil mejor pagado en España en 2021 del **sector Gran Consumo** y puede alcanzar los **65.000 euros anuales** si supera la década de experiencia en una



multinacional situada en la Comunidad de Madrid, en Cataluña o en el País Vasco, aunque **su sueldo medio se sitúa en los 50.230 euros** al año.

Con remuneraciones que se mueven entorno a los **50.000 euros** anuales de media se encuentran puestos como el de **Jefe/a de Ventas**. Le siguen posiciones como **Custom Experience Manager, Trade Marketing Manager, Marketing Manager y Key Account Manager** que pueden recibir de **48.000 a 46.000 euros anuales** de media.

En el siguiente escalón, con sueldos medios que rondan los **40.000 euros** por año, hay perfiles como **Business Development Manager, Custom Service Manager y Product Manager**. Este último es **el profesional más buscado del sector actualmente**.

Por último, en el sector Gran Consumo, la profesión de **Inside Sales** puede llegar a percibir un sueldo medio anual de **24.000 euros**.

Situación actual y predicciones para 2021

El año 2021 se está presentando con grandes expectativas a efectos de creación de empleo en el entorno digital ahora que las empresas empiezan a recuperar tracción. 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 suponen 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, gracias al confinamiento sectores como **el food delivery, las plataformas de streaming, la seguridad informática, las telecomunicaciones, la formación online** o el **e-retail crecieron** significativamente respecto a 2019. Sin embargo, 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.

¿Y qué perfiles han salido más reforzados o han surgido como consecuencia de la COVID en el sector? En especial, destaca la figura del **Demand Generation Manager** que, aunque ya existía antes de la pandemia, 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**.

Por el otro lado, **el sector del Gran Consumo** ha apostado por tres pilares fundamentales y ha decidido invertir para adaptarse a los nuevos tiempos y a las nuevas costumbres del consumidor. En primer lugar, la **transformación digital y la omnicanalidad**, que eran ya una realidad, se han acelerado. La venta online, que despegó de forma vertiginosa en 2020, se ha asentado en 2021 y se ha convertido en una opción esencial dentro de las compañías, que se han dado cuenta de que deben seguir reforzándola. El perfil más demandado es, por tanto, aquel con un **componente digital muy fuerte**, mezclado con **conocimiento de producto y experiencia en venta tradicional**, como la figura del *Product Manager*.

En segundo lugar, juegan un papel importante **la innovación y la sostenibilidad**. En 2020, por el impacto de la COVID, la industria tuvo que priorizar el abastecimiento a la sociedad sin roturas



de stock sobre estrategias encaminadas a políticas medioambientales. En 2021, sin embargo, la sostenibilidad ha tenido una especial incidencia en las políticas corporativas.

Las empresas quieren formar parte de un cambio hacia un mundo más verde y son conscientes de la importancia de **preservar el medioambiente y reducir el impacto del cambio climático**. Esto lleva a un modelo de economía circular basado en toda la cadena de valor que cuida el desperdicio de alimentos y mira por el uso de materiales reciclables. Los **perfiles de compras orientados a negociación y sensibilizados con el nuevo modelo social-económico** están cada vez más cotizados, al igual que los perfiles creativos y de innovación dentro de la cadena de logística, *supply chain* y/o *packaging*.

En tercer y último lugar, las empresas de Gran Consumo han dedicado una buena parte de sus inversiones a la **comunicación, conocimiento del consumidor** y, por ende, a la **actividad promocional**. Las compañías han estado más cerca de sus clientes para identificar nuevas tendencias en el canal online, pero, sobre todo, **en el canal tradicional, donde los lineales han sido un eje estratégico** en la “guerra de precios” por ganar cuota de mercado y posicionamiento frente a la competencia. La figura del *Customer Experience Manager* ha cobrado un papel muy importante a la hora de identificar nuevas tendencias y **garantizar la satisfacción del cliente en todo el ciclo de compra** del consumidor.

Asimismo, la crisis sanitario-económica ha sido vista por las empresas del sector como una oportunidad de ganar cuota de mercado y posicionarse frente a sus competidores y el perfil de *Business Development Manager* se ha vuelto **clave a la hora de generar y captar negocio**.

Debido a estos tres pilares, el sector ha experimentado un repunte, **un incremento que se encuentra alrededor del 10% en lo que va de año**, un ritmo inferior a 2020, año en el que, según datos de Kantar, la industria creció un 12,7%. Aunque los datos son peores que en el ejercicio anterior, no dejan de ser muy positivos, ya que superan a los de 2019, cuando todavía no había pandemia y el comportamiento del consumidor era más real.

Sobre Spring Professional

Spring Professional es la firma especializada en la búsqueda, selección y evaluación de ejecutivos, mandos medios y directivos del Grupo Adecco a nivel internacional. Con oficinas repartidas en 23 países y un equipo de más de 1.000 consultores.

En España, Spring Professional tiene presencia en la Comunidad de Madrid, Cataluña, Aragón, Andalucía, Galicia, País Vasco, la Comunidad Valenciana, Castilla y León, Extremadura y en la Región de Murcia.

Visítanos en www.springsapin.com y en nuestro blog <https://blogcandidatos.springspain.com/>

Para cualquier aclaración no dudéis en poneros en contacto con nosotros. Un cordial saludo:

Luis Perdigüero / Patricia Herencias
Dpto. Comunicación The Adecco Group
Tlf: 91.432.56.30
luis.perdiguero@adeccogroup.com
patricia.herencias@adeccogroup.com

Miriam Sarralde / Ana Maillo
Trescom Comunicación
Tlf: 630 70 10 69
miriam.sarralde@trescom.es
ana.maillo@trescom.es