



IV Guía Spring Professional del Mercado laboral 2021. Logística y Compras

Sales Manager, el perfil mejor pagado del sector Logística y Compras en España en 2021, con hasta 85.000 euros brutos anuales fijos

- Spring Professional, la consultora de selección de mandos medios y directivos del Grupo Adecco, presenta la IV Guía Spring Professional del mercado laboral 2021 Logística y Compras que analiza las ocho posiciones más demandadas del sector en España desde un punto de vista salarial, funcional y de distribución geográfica.
- *Sales Manager* es el perfil mejor pagado en España en 2021 del sector Logística y Compras y su rango salarial es muy amplio dependiendo de la región y el tipo de empresa contratante, oscilando entre los 32.000 y los 85.000 euros anuales fijos si supera la década de experiencia en una *corporate* en regiones como Madrid, Cataluña, el País Vasco, Galicia, Asturias, la Comunidad Valenciana o Aragón. Le sigue el puesto de *Key Account Manager* con un salario que alcanza los 70.000 euros al año.
- Con remuneraciones máximas que se mueven en torno a los 65.000 y 60.000 euros anuales respectivamente se encuentran profesionales como Director/a de Operaciones Logísticas (Internacional) y Jefe/a de Tráfico.
- En el siguiente escalón, con sueldos máximos que rondan los 50.000 euros por año, hay perfiles como Director/a de Logística y *Project Manager*. Este último es además el profesional más buscado del sector en 2021.
- Para finalizar, en el sector logístico, los puestos de *Supply Chain Manager* y Jefe/a de Almacén pueden llegar a percibir un salario anual de 48.500 y 39.000 euros, respectivamente.
- En la actualidad en España, la Logística y el Transporte representan más de un millón de empleos y ostentan una representación en torno al 8% del PIB. A pesar de la pandemia, el sector continúa con una dinámica de crecimiento similar a la de los últimos años y se mantiene como uno de los motores del crecimiento económico, debido al ascenso del comercio electrónico.
- Los cambios en los hábitos de consumo, el crecimiento del e-Commerce y la situación derivada de la pandemia han puesto sobre la mesa la necesidad de una transformación en el sector logístico. Las compañías están llevando a cabo la introducción de mejoras tecnológicas, así como de recursos operativos para incrementar su sostenibilidad, la satisfacción del cliente final y el incremento en la eficiencia de las operaciones. Los principales retos del sector son: la orientación hacia la última milla, la creación de flotas sostenibles, el Blockchain y la automatización en las distintas fases del proceso logístico.



Madrid, 25 de noviembre de 2021.- El 2020 y gran parte del 2021 han estado marcados por la COVID-19 y por sus consecuencias tanto a nivel social como laboral. Si podemos hablar de un **sector que ha sido determinante** para hacer frente a las consecuencias derivadas del virus es, sin duda y con permiso del sector sanitario, el Logístico.

En este contexto, [Spring Professional](#), la consultora de selección de mandos medios y directivos del Grupo Adecco, presenta la **IV Guía Spring Professional del mercado laboral 2021: Logística y Compras** que analiza las ocho posiciones más demandadas del sector en España desde un punto de vista salarial, funcional y de distribución geográfica. Para más información, consultar la guía salarial adjunta.

Situación actual y predicciones para 2021

En la actualidad en España, la Logística y el Transporte representan más de **un millón de empleos** y ostentan una representación en torno al **8% del PIB**, además, representan el 12% del Valor Añadido Bruto del sector servicios.

A pesar de la pandemia, la Logística continua con una dinámica de crecimiento similar a la de los últimos años y se mantiene como uno de los motores del crecimiento económico en nuestro país. Uno de los principales motivos de este crecimiento es el **continuo ascenso del comercio electrónico**, que ya alcanza en nuestro país un volumen de negocio entre empresas y particulares de **38.000 millones de euros, un 20% más que el anterior año**.

Gracias a la Logística, se ha podido continuar adquiriendo bienes de primera necesidad sin que se produjese una rotura de la cadena de suministro incluso en los meses más duros de confinamiento. Esta situación ha puesto de manifiesto que es un sector fuerte, capaz de adaptarse a las nuevas circunstancias de forma excepcional y que, además, se encuentra en un momento de clara orientación a **la innovación**, implementando mejoras que permiten **incrementar su eficiencia, rentabilidad y la satisfacción del cliente**.

En cuanto a resultados y perspectivas de la evolución del sector a lo largo de este año, las compañías logísticas son prudentes. En general, han conseguido mantener un cierto *break even*, reduciendo o compensando las pérdidas en los meses más críticos de la pandemia. Por sectores, los más beneficiados son los **Operadores Logísticos especializados en soluciones e-Commerce, Gran Distribución (principalmente alimentación y productos farmacéuticos) y Última Milla**.

Respecto al e-Commerce se espera que este año se **incrementen un 20% los ingresos**. La consecuencia directa de este crecimiento es el aumento de la presencia de las compañías en la última milla, tradicionalmente un área de gran competencia y baja rentabilidad que, debido al cambio de hábitos del consumidor y la mayor presión por la recepción de los pedidos en menor tiempo, ha determinado el surgimiento de nuevos *players* que han revolucionado el sector.

Todo ello lo podemos observar en el incremento de la inversión por parte de las compañías logísticas, adquiriendo suelo para la **construcción de nuevos hubs**, potenciando la mejora tecnológica de sus soluciones e incluso creando áreas de negocio enfocadas únicamente al comercio electrónico, de tal manera que puedan facilitar una respuesta global al mismo.

Los cambios en los hábitos de consumo, el crecimiento inminente del e-Commerce y la situación derivada de la pandemia han puesto sobre la mesa la **vertiginosa necesidad de una transformación** en el sector logístico. Las compañías están llevando a cabo la introducción de



mejoras tecnológicas, así como de recursos operativos para incrementar su sostenibilidad, la satisfacción del cliente final y el incremento en la eficiencia de las operaciones en un día a día cada vez más competitivo.

Los principales retos a los que el sector debe hacer frente en este año son los siguientes:

- **Orientación hacia la última milla:** La necesidad de prestar un servicio eficaz y el auge del *same-day delivery* ha determinado que las compañías deban poner en marcha la creación de *micro-hubs* en el centro de las ciudades, para atender la demanda de los usuarios finales.
- **Creación de flotas sostenibles:** La logística verde ha ganado terreno y cada vez son más las empresas que invierten en flotas sostenibles para reducir el impacto ambiental de sus operaciones.
- **Blockchain:** La eficacia en las operaciones exige de la utilización de sistemas tecnológicos que permitan reducir los errores en el tratamiento y envío de mercancías, así como fomentar la comunicación entre los distintos interlocutores de la cadena de suministro.
- **Automatización en las distintas fases del proceso logístico:** Cada vez más, las organizaciones demandan la implementación de proyectos que permitan la introducción de sistemas tecnológicos muy enlazados con el Big Data para que fases del proceso logístico como el paletizado, picking, tratamiento de mercancía o puesta a disposición del transportista se realicen de forma automática y automatizada, reduciendo el margen de error y los costes.

Los perfiles y salarios en Logística y Compras

Las **retribuciones salariales** del sector varían dependiendo del grado de **experiencia, de la región** en la que se trabaje, y del tipo de empresa: *startup* o *corporate*.

Clasificamos 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*. Por *corporate* calificamos a compañías ya consolidadas, con más de 5 años de historia y con un crecimiento normalizado.

La transformación actual que está sufriendo el sector no solamente es demostrable en cuanto a su forma de operar, sino también en la **búsqueda de profesionales con un mayor componente tecnológico**.

Sales Manager es el perfil mejor pagado en España en 2021 del **sector Logística y Compras** y su rango salarial es muy amplio dependiendo de la región y el tipo de empresa contratante, oscilando entre los **32.000 y los 85.000 euros anuales** si supera la década de experiencia en una *corporate* en regiones como la Comunidad de Madrid, Cataluña, el País Vasco, Galicia, Asturias, la Comunidad Valenciana o Aragón.

Este perfil suele contar además con **una parte del salario en variable**. Este puede alcanzar el 20% en multinacional y el 15% en pyme para aquellos profesionales con entre 3 y 5 años de experiencia. Para perfiles con entre 5 y 10, alcanza el 25% en multinacional y el 20% en pyme y para los profesionales **con más de 10, puede llegar al 30% en multinacional y al 35% en pyme**.

En segundo lugar, estaría el puesto de **Key Account Manager** con un salario que alcanza los **70.000 euros al año** en multinacionales de grandes ciudades.



Con remuneraciones máximas que se mueven en torno a los **65.000 y 60.000 euros** anuales respectivamente se encuentran profesionales como **Director/a de Operaciones Logísticas (Internacional)** y **Jefe/a de Tráfico**.

En el siguiente escalón, con sueldos máximos que rondan los **50.000 euros** por año, hay perfiles como **Director/a de Logística** y **Project Manager**. Este último es además **el profesional más buscado del sector en 2021**.

Para finalizar, en el sector logístico, los puestos de **Supply Chain Manager** y **Jefe/a de Almacén** pueden llegar a percibir un salario anual de **48.500 y 39.000 euros**, respectivamente.

Perfil más demandado	
Compras y Logística	Project Manager
Perfil más cotizado	
Compras y Logística	Sales Manager

A continuación, analizamos detalladamente los **ocho perfiles más destacados en el sector Logística y Compras**:

SALES MANAGER

Es el profesional **mejor pagado del sector Logística y Compras**. Además, es uno de los más demandados, con **un 35% de las ofertas de empleo que se publican** en esta área. El rango salarial de este tipo de perfiles es muy amplio dependiendo de la región y el tipo de empresa contratante. Puede oscilar entre los **32.000 euros** (perfiles con poca experiencia que operan en PYMES) y **los 85.000 euros** anuales fijos más un porcentaje en variable en multinacionales de grandes ciudades: Madrid, Barcelona, Valencia, Zaragoza o similares.

Su misión principal es la consecución de los objetivos comerciales de la organización. Para ello, detectará las oportunidades de negocio y trabajará de cerca con las áreas más operativas de la organización en la implementación de servicios que repercutan directamente en el incremento del volumen de facturación de la compañía.

El/La Director/a Comercial lidera un equipo de Sales Executives y es responsable de acompañarlos en el cierre de nuevos acuerdos comerciales. Además, debe mejorar el posicionamiento y rentabilidad de la organización.

KEY ACCOUNT MANAGER

El sueldo anual para estos/as profesionales puede llegar a los **70.000 euros fijos**. El salario variable puede alcanzar el 10% en multinacional y el 15% en pyme para aquellos profesionales con entre 3 y 5 años de experiencia. Para perfiles con entre 5 y 10, alcanza el 15% en multinacional y el 20% en pyme y para los profesionales con más de 10, puede llegar al 20% en multinacional y al 25% en pyme.



Esta figura es la segunda más demandada dentro de las necesidades de las organizaciones del sector logístico, con una presencia de más del 20% en las ofertas publicadas.

Forma parte del Departamento Comercial y se responsabiliza de una vertical o un sector concreto en la generación de negocio de la compañía y del incremento de la facturación de esta. Trabaja de forma conjunta con el/la Directora/a Comercial en la consecución de los objetivos de desarrollo de negocio, y colabora con otros departamentos transversales en la gestión operativa del flujo logístico de sus clientes.

DIRECTOR/A DE OPERACIONES LOGÍSTICAS (INTERNACIONAL)

Su remuneración alcanza los **65.000 euros anuales**.

Este profesional es responsable de toda la operativa logística en cada uno de los países en los que opere su compañía. Mantiene las relaciones comerciales con los proveedores de materia prima, *forwarders* y aduanas, definiendo las rutas óptimas de adquisición y distribución de mercancías que garanticen el mínimo coste y los plazos de entrega.

JEFE/A DE TRÁFICO

La retribución anual máxima de este perfil llega a los **60.000 euros** brutos anuales.

Se encarga de la operativa diaria del flujo logístico en el área de transporte. Gestiona al equipo de gestores de tráfico, dividido por mercados y/o sectores y diferenciados por países. Establece los KPIs de seguimiento en cada uno de los flujos de transporte, determina la estrategia en la gestión de los camiones/buques/transportes especiales, y cierra acuerdos con proveedores para la mejora en términos económicos y de eficiencia operativa del tráfico de la organización.

Trabaja de la mano del Dpto. de Operaciones, así como con los *Key Account Managers*, reportando y haciendo seguimiento de cada una de las travesías para optimizar rutas y confirmar la buena marcha del servicio.

PROJECT MANAGER

Es la **posición más demandada dentro de la Logística y Compras debido al incremento de la mejora en la eficiencia operativa de las compañías** que determina la necesidad de incorporar a un perfil transversal que gestione los proyectos de innovación. Su sueldo puede alcanzar los **50.000 euros al año**.

Este perfil depende del Departamento de Operaciones y, de forma transversal, trabaja con el Departamento Comercial. Se responsabilizará directamente de la puesta en marcha, ejecución y entrega de los proyectos de mejora del *layout* de los almacenes, implementación de herramientas tecnológicas en los procesos de gestión del stock, *picking/packing*, así como de la utilización de Business Intelligence en la mejora de la gestión de los procesos de recepción, envío y entrega.

DIRECTOR/A DE LOGÍSTICA

La retribución máxima para este perfil puede llegar a los **50.000 euros anuales**.



Es el/la responsable de las operaciones logísticas dentro de una compañía en una región específica. Supervisa al equipo de jefes de almacén y se encarga de la definición de la estrategia y el control presupuestario del área, así como de liderar la mejora de los procesos. Define y hace seguimiento de los KPIs de cada uno de los centros logísticos o almacenes bajo su supervisión, lidera la negociación de los contratos con las empresas de transporte y garantiza la continuidad del servicio al cliente (interno o externo).

SUPPLY CHAIN MANAGER

El salario de esta figura llega a **48.500 euros por año**.

Se encarga del adecuado funcionamiento de la cadena de suministro, de garantizar el correcto aprovisionamiento de materia prima en términos de calidad, coste y plazos. Su puesto es clave ya que es uno de los primeros eslabones en la cadena de fabricación y comercialización de un producto.

JEFE/A DE ALMACÉN

El salario del Jefe/a de Almacén se encuentra en torno a los **39.000 euros** por año.

Lidera todas las operaciones propias de un centro logístico de almacenaje: la selección y gestión del equipo humano, el control presupuestario y el aseguramiento de la explotación y de la seguridad e higiene del centro.

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 Perdiguero / 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