



ESTUDIO DE
REMUNERACIÓN
2016



Compras & Logística

PAGEGROUP EN ESPAÑA

PageGroup es la consultora líder a nivel internacional en selección de mandos cualificados, intermedios y directivos con carácter temporal e indefinido. Focalizada en la selección de personal desde 1976, tenemos presencia global a través de una red de oficinas propias por todo el mundo.

En Iberia, contamos con oficinas en Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Bilbao, Lisboa y Oporto. Dentro del Grupo encontramos 4 marcas, cada una experta en su mercado. Además contamos con 3 áreas especializadas Page Consulting, Page Assessment y Page Outsourcing que dan servicio a nuestro grupo.



MICHAEL PAGE

Michael Page es la marca de PageGroup dedicada a la selección especializada de mandos intermedios. Nacida en el año 1976 en Inglaterra, Michael Page cuenta con una experiencia de 38 años dentro del asesoramiento en selección especializada de mandos ejecutivos y está presente en Europa Continental, Asia-Pacífico y en América del Norte y del Sur. Michael Page está presente en 153 oficinas y 34 países.

Michael Page España cuenta con 21 divisiones especializadas:

- Sector Público
- Asistentes & Secretarías
- Banca
- Comercial
- Compras & Logística
- Consultoría y Estrategia
- Digital & e-Commerce
- Educación
- Finanzas
- Healthcare
- Ingenieros
- Inmobiliaria & Construcción
- Marketing
- Medio Ambiente y Energía
- Oil& Gas
- Recursos Humanos
- Retail
- Seguros
- Tax& Legal
- Tecnología
- Turismo & Hostelería

INDICE

1. NOTA PRELIMINAR	6
2. POSICIONES.....	8
POSICIONES SECTOR TRANSPORTE / LOGÍSTICA	
Dirección Comercial (Logística / Transporte)	9
Responsable de Delegación / Branch Manager	10
Responsable de Grandes Cuentas / Key Account Manager	12
Comercial / Sales Executive	13
Comercial Interno / Inside Sales	14
Director / Responsable de Logística	15
Responsable de Supply Chain.....	17
Responsable de Aprovisionamiento.....	19
Responsable de Gestión de Stock	21
Director de Compras	22
Category Manager	24
Comprador Industrial.....	25
Comprador de SSGG:.....	26
3. NUESTRAS OFICINAS.....	27

1. NOTA PRELIMINAR

Michael Page Compras & Logística, la división del Grupo dedicada a la selección de personal en el ámbito del sector, fue creada en 2004 en respuesta a las necesidades de nuestros clientes: seleccionar profesionales de de inmobiliaria y construcción en todos los sectores.

La fuerte especialización de la división de Inmobiliaria & Construcción ofrece a las empresas un alto valor añadido gracias a la especialización de nuestros consultores que provienen de dicha área.

Esta experiencia se traduce en un profundo conocimiento del mercado y de competencias solicitadas por nuestros clientes. Nuestra especialización, además, nos permite la selección vertical de candidatos con experiencia a partir de cinco años hasta top management.

El estudio de remuneración que le presentamos ha sido realizado gracias al conocimiento de mercado y a la constante relación con clientes y candidatos.

La información de este estudio es resultado de un análisis empírico y tres fuentes de información:

- Base de datos de clientes y candidatos en el área financiera.
- Publicación de anuncios en prensa e internet.

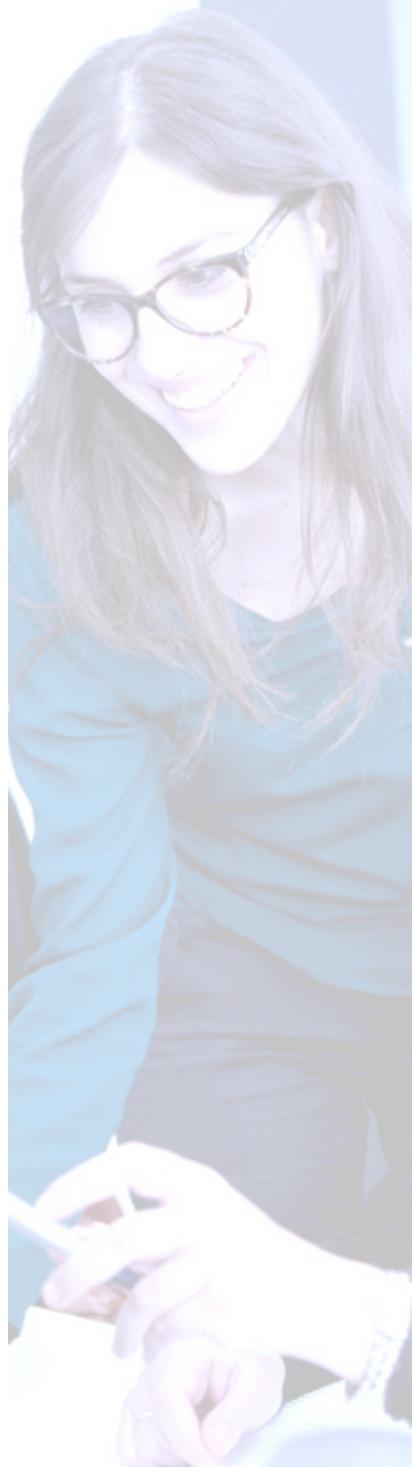
Según las exigencias de nuestro cliente, utilizamos una u otra herramienta o ambas.

Para cada perfil profesional, realizamos un análisis de las principales características:

- Dependencia jerárquica.
- Responsabilidades.
- Perfil.
- Evolución.
- Remuneración en euros.

El nivel retributivo contempla la parte fija no la parte variable.

Esperamos que este estudio os pueda ayudar en la gestión de vuestros recursos.



POSICIONES SECTOR TRANSPORTE / LOGÍSTICA

Dirección Comercial (Logística / Transporte)

Responsabilidades

Reportando a la Dirección General el director comercial supervisa el conjunto de las actividades comerciales de la empresa.

- Participa en la definición de la política comercial de la empresa en colaboración con la Dirección General y realiza un seguimiento de su aplicación y consecución.
- Supervisa que los equipo a su cargo pongan en práctica la política comercial definida.
- Define junto con el Director de Marketing los planes de marketing operacional dirigidos al aumento de las ventas
- Establece los objetivos de venta y supervisa su consecución, controlando los márgenes establecidos.
- Supervisa la administración de las ventas.
- Participa en la negociaciones a alto nivel en estrecha colaboración con la Dirección de Ventas y los Responsables de Grandes Cuentas.
- Control Director de los Grandes Clientes de la empresa y de aquellos con los que se mantiene una relación de más tiempo.

Experiencia / Formación

- Licenciado o formación superior con formación adicional en Escuelas de Negocios.
- La experiencia profesional en este tipo de puestos suele oscilar entre los 15 y los 20 años de experiencia siendo preponderante la gestión de equipos de trabajo.

Evolución

El Director Comercial puede evolucionar hacia un puesto de Dirección General o en algunos casos asumir la Dirección Comercial y de Marketing.

Remuneración en euros

	3 -5 años de experiencia	+ 5 años de experiencia
Mínimo	40.000	60.000
Medio	50.000	80.000
Máximo	65.000	100.000

Responsable de Delegación / Branch Manager

Responsabilidades

Reportando a la Dirección General o a la Dirección Comercial el responsable de Agencia, Branch Manager será responsable de;

-
- Aplicar la política comercial en su delegación / región en términos de cifra de negocios, respeto de los márgenes, presupuestos, cuotas de mercado.
- Estructurar el equipo de la delegación / región compuesta principalmente por comerciales más el equipo operativo a su cargo.
- Analizar el mercado y asegurar el seguimiento de la competencia así como responsabilizarse de la gestión de las cuentas o clientes más importantes de la delegación.
- Reportar a la Dirección Regional sobre el beneficio de su actividad (o según la estructura de la empresa a la Dirección Comercial / General).

Experiencia / Formación:

- Los Responsable de Delegación son a menudo personas autodidactas o con una formación de bachillerato y una experiencia comercial larga dentro de la empresa donde han evolucionado gracias a la promoción interna.
- Los comerciales que provienen de las escuelas de Comercio acceden a esta función durante un plazo de tiempo más corto y la consideran , en general, como un trampolín hacia una Dirección de Ventas o Comercial o una Dirección Regional.

Evolución

Los Responsable de Delegación son a menudo personas autodidactas o con una formación de bachillerato y una experiencia comercial larga dentro de la empresa donde han evolucionado gracias a la promoción interna.

Los comerciales que provienen de las escuelas de Comercio acceden a esta función durante un plazo de tiempo más corto y la consideran , en general, como un trampolín hacia una Dirección de Ventas o Comercial o una Dirección Regional.

Remuneración en euros

	3 -5 años de experiencia	+ 5 años de experiencia
Mínimo	40.000	45.000
Medio	55.000	60.000
Máximo	65.000	90.000

Responsable de Grandes Cuentas / Key Account Manager

Responsabilidades

Reportando a la Dirección Comercial el responsable de grandes cuentas será responsable de;

- Desarrollar la venta de sus productos en las grandes cuentas asignadas y prospectar con el fin de captar nuevas grandes cuentas.
- Puesta en marcha y seguimiento de las cuentas estratégicas de la empresa en su país o en el exterior.
- Conseguir acuerdos marco y una verdadera estrategia de desarrollo de negocio dentro de las cuentas.
- Ser intermediario entre el cliente y los servicios de la empresa con el fin de ofrecer soluciones adaptadas a sus necesidades.

Experiencia / Formación

Esta función es accesible para aquellos perfiles que hayan tenido una experiencia comercial probada y de éxito y una capacidad contrastada de dirigir contratos importantes con un nivel de interlocución de alto nivel.

Los responsables de Grandes Cuentas provienen mayoritariamente de Escuelas de Comercio, suelen ser licenciados superiores y la mayoría aportan algún curso de postgrado en prestigiosa Escuela de Negocios. El dominio de los idiomas es obligatorio debido al carácter internacional de las negociaciones.

Remuneración en euros

	3 -5 años de experiencia	+ 5 años de experiencia
Mínimo	40.000	50.000
Medio	50.000	55.000
Máximo	60.000	65.000

Comercial / Sales Executive

Responsabilidades

Reportando a la Dirección de Delegación, Jefe de Ventas o Dirección Comercial el Sales Executive será responsable de;

- Diseñar, ejecutar y desarrollar los planes de negocio dirigidos a la captación de nuevas cuentas incluyendo la identificación de oportunidades de negocio mediante el análisis de nuevos mercados.
- Gestionar la cartera de clientes y prospección sobre un sector geográfico concreto.
- Poner en marcha la estrategia comercial elaborada por el Director Comercial.
- Realizar las ofertas comerciales con el apoyo de los servicios funcionales.

Experiencia / Formación:

Este puesto esta abierto a comerciales internos que hayan probado sus rendimiento en dicho departamento.

Se aproxima mas habitualmente a perfiles con una formación de comercial junior o incluso sin una experiencia previa en función de las responsabilidades que se confíen, el tamaño y la actividad de la empresa.

Evolución

La evolución de este puesto conduce a funciones de jefatura de ventas o de gestión de grandes cuentas.

Remuneración en euros:

	3 -5 años de experiencia	+ 5 años de experiencia
Mínimo	24.000	35.000
Medio	30.000	40.000
Máximo	38.000	45.000

Comercial Interno / Inside Sales

Responsabilidades

El comercial interno será responsable reportando a la Jefatura de Ventas o a la Dirección de Delegación de:

- Poner en marcha la gestión de los informes de los clientes en la colaboración con el comercial junto al que trabaja y apoya
- Actuar en muchas ocasiones como intermediario entre los departamentos de ventas y los departamentos de operaciones a fin de garantizar la adecuada prestación de los servicios a los clientes y la resolución de incidencias internas entre ambos departamentos.
- Apoyar las acciones de prospección comercial.

Experiencia / Formación

Este puesto está abierto a perfiles con formación de bachillerato o a los asistentes comerciales y administradores de ventas con potencial para asumir una función más orientada a la venta. Es necesario por lo general contar con un buen nivel de inglés.

Evolución

La evolución lógica para estos comerciales internos consiste en asumir funciones de venta externa en el medio / corto plazo

Remuneración en euros

	3-5 años de experiencia
Mínimo	15.000
Medio	25.000
Máximo	32.000

Director / Responsable de Logística

Responsabilidades

Define la política de transporte de la compañía entre las sedes de producción y/o de almacenaje y los clientes.

- Organiza las relaciones con los transportistas, modifica y negocia los contratos de subcontratas.
- Supervisa la organización de los flujos internos de las fábricas.
- Organiza los stocks de los productos terminados, materias primas y consumibles.
- Asegura las provisiones y optimiza los stocks en función del plan de producción, de los obstáculos en las fábricas y de las previsiones de ventas, en relación con el marketing.
- Trabaja en estrecha colaboración con compras con el fin de que se integren las dificultades logísticas en sus negociaciones con los proveedores.
- Se encarga de la organización y la gestión de las plataformas logísticas o de distribución y anima a los equipos que se encuentran allí.
- Acompaña el desarrollo y la evolución del sistema de información.

Experiencia / Formación

- De formación universitaria superior, idealmente completada por un tercer ciclo, los candidatos provienen de la producción donde han aprendido a dirigir plantillas importantes o de una función logística en una responsabilidad media.
- La principal cualidad del logístico es la organización. Debe igualmente tener sentido de la negociación con el fin de obtener las mejores condiciones de transporte, de almacenaje... Además, debe tener una gran resistencia al estrés si quiere responder a las numerosas demandas y asumir las múltiples presiones de esta función. Un buen Director Logístico posee ciertas disposiciones relacionales y sabe manejarse entre el hermetismo y la diplomacia.
- Esta función tiende a sobrepasar las fronteras para ser lo más europeo posible en cuestión de economías de escala. Hace falta por tanto una visión internacional de la función y el conocimiento de al menos un idioma extranjero.
- Los candidatos más buscados son y serán aquellos que han puesto en marcha y organizan un EDI (Intercambio de Datos Informatizados) en la perspectiva de dar un mejor servicio al cliente sin romper el flujo.
- La proporción de candidatos que han accedido a continuación al puesto de Director industrial / Operaciones es importante. Una carrera en logística es lo que se aconseja a los jóvenes titulados.
- El Director logístico puede igualmente orientarse hacia la parte comercial, de marketing o hacia la producción ya que su puesto se sitúa entre medias de estas tres áreas.

Remuneración en euros

	3 - 5 años de experiencia	+ 10 años de experiencia
Mínimo	42.500	56.000
Medio	55.000	70.000
Máximo	70.000	100.000

Responsable de Supply Chain

Responsabilidades

La función es en estos momentos uno de los tres grandes ejes estratégicos de la mayoría de las compañías ya que la misión del Director de Supply Chain es al mismo tiempo maximizar la tasa de servicio al cliente, asegurar el respeto de las entregas de los pedidos de los clientes en términos de plazos, cantidad y calidad y al mismo tiempo racionalizar los costes logísticos globales:

- Junto a la Dirección Comercial y la de Producción, elabora el plan industrial y comercial de la compañía.
- Analiza los procesos en todos los departamentos entre la etapa de producción y de entrega.
- Realiza propuestas de mejora con vistas a optimizar el Supply Chain.
- Verifica la realización de los programas y adapta su plan director en consecuencia.
- Supervisa la organización de los flujos internos de las fábricas.
- Organiza los stocks de productos terminados, materias primas y consumibles.
- Trabaja en estrecha colaboración con las compras con el fin de que se integren las dificultades logísticas en sus negociaciones con los proveedores.
- Acompaña el desarrollo y la evolución del sistema de organización informático.

Experiencia / Formación

- De formación universitaria superior, idealmente completada por un tercer ciclo, los candidatos provienen de la producción donde han aprendido a dirigir plantillas importantes o de una función logística en una responsabilidad media.
- La principal cualidad del logístico es la organización. Debe igualmente tener sentido de la negociación con el fin de obtener las mejores condiciones de transporte, de almacenaje... Además, debe tener una gran resistencia al estrés si quiere responder a las numerosas demandas y asumir las múltiples presiones de esta función. Un buen Director Logístico posee ciertas disposiciones relacionales y sabe manejarse entre el hermetismo y la diplomacia.
- Esta función tiende a sobrepasar las fronteras para ser lo más europeo posible en cuestión de economías de escala. Hace falta por tanto una visión internacional de la función y el conocimiento de al menos un idioma extranjero.
- Los candidatos más buscados son y serán aquellos que han puesto en marcha y organizan un EDI (Intercambio de Datos Informatizados) en la perspectiva de dar un mejor servicio al cliente sin romper el flujo.
- La proporción de candidatos que han accedido a continuación al puesto de
- Director industrial / Operaciones es importante. Una carrera en logística es lo que se aconseja a los jóvenes titulados.

- El Director logístico puede igualmente orientarse hacia la parte comercial, de marketing o hacia la producción ya que su puesto se sitúa entre medias de estas tres áreas.

Remuneración en euros

	3 - 5 años de experiencia	+ 10 años de experiencia
Mínimo	50.000	65.000
Medio	65.000	80.000
Máximo	80.000	100.000

Responsable de Aprovisionamiento

Responsabilidades

La función del Responsable de Aprovisionamiento es:

- Optimizar los costes de aprovisionamiento con arreglo a las previsiones de venta, manteniendo el índice de servicio hacia los clientes y respetando los niveles mínimos y máximos de existencias.
- Organizar los inventarios sobre las diferentes ubicaciones y almacenes, determinar y optimizar los niveles de reserva con arreglo a las planificaciones de producción y previsiones de venta, lanza en consecuencia los pedidos con los abastecedores, administra las relaciones con los abastecedores.
- Además, gestiona la organización y las fases de entregas y recepciones, anticipa los riesgos de rotura. En caso de rotura efectiva, debe señalar las causas a los clientes y al servicio comercial (entonces coloca medidas correctivas y comunica los plazos necesarios para la resolución de los problemas encontrados).
- Asegura la interfaz entre los equipos de compras, producción y comerciales; pilota la optimización de los flujos y costes por la utilización y mejora continua de los sistemas de informaciones. Define los parámetros necesarios y operacionales del “software” ERP, los tableros de mandos pertinentes y mejora los procesos globales de los pedidos.
- Prospecta a los abastecedores que responden a los imperativos de coste, calidad y plazos. Hace una auditoría interna de los proveedores gracias a unos indicadores que especifica, negocia los planos de aprovisionamiento y controla la facturación.

Experiencia / Formación

- El Responsable de Aprovisionamiento tiene como formación: Licenciatura, Diplomatura o Master, especializada en logística. Debe ser proactivo y organizado, con rigor y flexibilidad, tener un sentido comercial afirmado y una excelente capacidad de negociación, calidades relacionales y de liderazgo imprescindible, una voluntad constante de mejorarse y saber administrar el estrés inherente a los oficios de la logística: debe resolver las crisis de aprovisionamiento, a veces hasta visitar el abastecedor para pilotar la producción.
- La práctica del inglés es fuertemente deseada en esta función. Con la internacionalización de los mercados, una segunda (y a veces una tercera) lengua sería apreciada. El inglés es imperativo. El “software” ERP y los herramientas informáticos son utilizados al diario.
- Los criterios que permiten medir el éxito a este puesto son la reducción del valor de las existencias limitando las roturas, la progresión del índice de servicio al cliente. Las responsabilidades en número de referencias y el importe de los aprovisionamientos.

La evolución se hace primeramente en término de cartera administrada o completada. Luego, esta función permite trabajar en compras o planificación.

- El Responsable de Aprovisionamiento puede evolucionar hacia puestos de Responsable o Director Logístico, Responsable E-procurement, Responsable de Compras, Responsable de Transporte

Evolución

La evolución lógica del Director Técnico es hacia puestos de gestión dentro del organigrama directivo, tales como Director General o Gerente de Promotora.

Para ello será necesaria un complemento a su formación en materia financiera y de gestión de empresas, con un MBA o MDI (Master en Dirección de Empresas Inmobiliarias).

Remuneración en euros

	0 - 5 años de experiencia	5 / 15 años de experiencia	+ 15 años de experiencia
Mínimo	27.500	35.000	40.000
Medio	-	40.000	50.000
Máximo	-	50.000	65.000

Responsable de Gestión de Stock

Responsabilidades

En dependencia del Director General, se responsabilizará de:

- Vela por los aprovisionamientos y por las existencias.
- Define y mejora las condiciones de almacenamiento, manutención (picking), carga con el fin de asegurar la disponibilidad de las existencias
- Organiza el espacio y vela por la calidad de las mercancías almacenadas (mantenimiento)
- Optimiza el establecimiento (implantación picking paquete)
- Organiza y racionaliza los flujos de existencias (gestión de la disponibilidad)
- Mejora la calidad y prepara las certificaciones, justo después análisis de los flujos y colocación de indicadores de calidad
- Define de nuevos procesos (preparación, control de la calidad, existencias o cross-docking).
- Busca constantemente a optimizar los niveles de existencias y toma las medidas adecuadas por cada tipo de producto, optimiza las superficies a las necesidades cliente (colocación de rotaciones para limitar la depreciación, disminución del volumen almacenado y reducción de las existencias residuales, seguimiento de existencias...).

Experiencia / Formación:

- Formación Bachillerato o Licenciatura en transporte o logística, hace prueba de rigor y organización, tiene el sentido del servicio y calidades necesarias para animar equipos de manipuladores: hombre de terreno dotado de una personalidad fuerte, da prueba de dinamismo, conjugando natural y diplomacia.
- Con experiencia ya confirmada, podrá desempeñar las funciones de
- Responsable de Compras, Responsable recepción/preparación/expedición o
- Responsable de Logística.

Remuneración en euros

	0 -5 años de experiencia	100 < CN < 300	CN < 300
Mínimo	21.500	28.000	35.000
Medio	25.500	31.500	37.500
Máximo	28.000	33.500	42.500

Director de Compras

Responsabilidades

- El Director de Compras (Directas/Indirectas) tendrá como principales funciones la de desarrollar las relaciones con los proveedores ya homologados, buscará alternativas y prospectará nuevos mercados para detectar otras opciones para el suministro, definirá y velará por los KPI,s del departamento y será su responsabilidad el que se cumplan para conseguir la satisfacción de su cliente interno. Establecerá nuevas estrategias de compra en función de los objetivos marcados para cada año e incluso para cada categoría. Implementará y optimizará todos los recursos tanto técnicos como humanos del departamento. Gestionará en primera persona aquellas negociaciones de familias que sean críticas para la compañía y que impacten de manera directa en la cuenta de resultados de la organización. Se preocupará por aportar valor al negocio, proponiendo mejoras en los procesos(tanto internos como externos) o incluso en la propia gestión del gasto .

Experiencia / Formación:

- Dependiendo la actividad de la compañía pesará más el que la persona pueda aportar una formación técnica que le ayude a entender mejor las necesidades de sus clientes internos y la tecnicidad de las compras que se gestionará en su departamento. Si bien es cierto que a priori no es condicionante para asumir la función en sectores industriales siendo otras opciones igualmente válidas las de ADE , Económicas o cualquier formación superior que dote a la persona de una gran capacidad analítica.
- Será altamente valorado el poseer un MBA y/- o Máster específico en Compras.
- Para asumir la Dirección de Compras habitualmente se solicitará que los candidatos hayan sido anteriormente compradores para que posean experiencia en el terreno y que posteriormente puedan asumir una posición más estratégica.
- Dependiendo de la actividad de la compañía los posibles movimientos internos contemplan la opción de que una persona que haya tenido un recorrido anterior en el área de Supply Chain/Producción o incluso Financiera pueda trasladar su conocimiento a la función de compras.
- Su posible evolución en una compañía podrá ser la de asumir una Dirección de Operaciones /Dirección Comercial principalmente.
- En cuanto a las competencias los perfiles de Directores de Compras deben ser gestores de cambio, diplomáticos, versátiles capaces de adaptarse a distintos interlocutores, líderes de equipo , buenos comunicadores y muy orientados a la mejora continua, a los objetivos y al negocio.

Remuneración en euros

Budget Compras	Salario Fijo
10 - 30 mil	40K - 50K
30 - 60 mil	50K - 65K
60 - 110 mil	65K - 80K
110 - 200 mil	80K - 100K
+200 mil	+100K

Category Manager

Responsabilidades

Esta función representa un planteamiento estratégico para gestionar el gasto de compra de productos y servicios de una organización de forma que aporte ventajas competitivas a la compañía. Normalmente esta posición va ligada a un modelo de centralización de compras a nivel regional o global. Entre sus principales funciones se encuentran:

- Liderar el desarrollo e implantación de estrategias de compras y de gestión de suministro para diferentes grupos de familias. Desarrollo de estrategias de gasto de suministro por categoría.
- Planificación de la demanda a largo plazo.
- Análisis del gasto y supervisión de la aplicación de estrategias y políticas para todas las familias bajo su responsabilidad.
- Liderar el proceso de compra estratégica para las categorías centralizadas y lideradas.
- Será la persona responsable de idear y comunicar la estrategia a aplicar sobre las familias de gasto asignadas, y de convertir la estrategia en proyectos de reducción de costes y generación de ahorros.

Experiencia / Formación

- Se requerirá tener titulación Superior (Técnica como no Técnica) y será muy valorado el haber completado la formación con un Máster específico en Compras y/-o un MBA.
- La experiencia que se solicita para esta posición se centra principalmente en el conocimiento de la familia a gestionar tanto desde un punto de vista técnico como de conocimiento del mercado de los proveedores. Estos profesionales serán expertos en los productos o servicios que estén bajo su responsabilidad.

Remuneración en euros

Budget Compras	Salario Fijo
60 - 110 mil	65K - 85K
110 - 200 mil	80K - 115K
+200 mil	+ 115K

Comprador Industrial

Responsabilidades

- Establece un panel de proveedores, los cuales selecciona en base a criterios de costes, calidad y plazos.
- Determina los ciclos de aprovisionamiento.
- Prepara y negocia los contratos.
- Emite los concursos de ofertas: redacta y define los cuadernos de cargas en colaboración con el resto de departamentos operacionales.
- Garantiza la calidad de las piezas compradas así como el respeto de los costes y los plazos.
- Participa regularmente en las auditorías a los proveedores.
- Sigue los proyectos de I+D para anticipar el lanzamiento de nuevos productos e intervenir como Comprador de proyectos.
- En el caso de la industria a gran escala, interviene de manera profunda con los proveedores para ayudarles a mejorar su calidad y su coste (por la productividad).
- Adelantándose a la situación, efectúa el sourcing de nuevos proveedores para los proyectos futuros.
- Optimiza su presupuesto de compras con un análisis de la evolución de los costes de las materias primas y una puesta en competencia de los proveedores.
- Sigue la ejecución de los contratos y supervisa el mantenimiento de la calidad, controla el desarrollo de los pagos o incluso interviene en la regulación de los litigios.

Experiencia / Formación

- Principalmente ingenieros de formación, los Compradores industriales han completado generalmente su formación con un tercer ciclo especializado. Pueden ser seleccionados al terminar la carrera o pueden poseer un cuadro técnico experimentado (viniendo esencialmente del área de estudios, del de métodos, de calidad o de producción).
- Los candidatos políglotas, que presentan capacidades de negociación y una sensibilidad para los temas jurídicos y técnicos de la función, son cada vez más buscados, especialmente en los sectores de la electrónica, de las telecomunicaciones y de automoción..

Años de Experiencia	Salario Fijo
2 -5 años	22K - 38K
5 - 10 años	38K - 50K
+10 años	A partir de 50K

Comprador de SSGG:

Responsabilidades

Normalmente la función recae bajo el paraguas de la Dirección Financiera o de Compras. Sus principales responsabilidades serán :

- Establecer un panel de proveedores, que selecciona según criterios de costes, calidad y tiempo.
- Prepara y negocia los contratos.
- Evaluación de los proveedores: redacta y define las condiciones en colaboración con otros departamentos del negocio.
- Es el responsable de la calidad de los servicios comprados así como de los costes.
- Integra sus proveedores dentro de un plano de colaboración a largo plazo.
- Estudia con ellos soluciones adaptadas;
- Optimiza su presupuesto de compras por una análisis de la evolución de los costes y de competencia de los suministradores;
- Sigue la ejecución de los contratos, es decir vela por el mantenimiento de la calidad, controla los pagos o todavía interviene para resolver los litigios.

Experiencia / Formación

La formación en Ingeniería es muy valorada pero no necesaria. Normalmente se requiere de una Formación Superior en ADE o Económicas o cualquier formación afín que dote de gran capacidad analítica a la persona.

De manera general, las responsabilidades y misiones del puesto son para perfiles de negociadores (telefonía, gastos generales, bienes inmuebles) y en algunos entornos de expertos (viajes, alquiler de vehículos, eventos).

Remuneración en euros

Años de Experiencia	Salario Fijo
2 -5 años	18K - 30K
5 - 10 años	30K - 45K
+10 años	A partir de 45K

3. NUESTRAS OFICINAS

Madrid:

Paseo de la Castellana 28 - 28046

Tel: +34 91 131 81 00

Fax: +34 91 359 45 15

Barcelona:

Ronda Sant Pere 5 - 08010

Tel: +34 993 390 06 10

Fax: +34 93 412 60 13

Valencia:

Avda. Cortes Valencianas 39 - 46015

Tel: +34 96 045 19 10

Fax: +34 96 045 19 99

Sevilla:

Paseo de las Delicias 1 - 41001

Tel: +34 95 497 89 00

Fax: +34 95 497 89 01

Bilbao:

Gran Vía 40 - 4800

Tel: +34 94 435 53 77

Fax: +34 94 425 05 79



Part of
PageGroup