



El director comercial es el puesto mejor remunerado del sector logístico

Los operadores logísticos batallan en un mercado muy competido y contar con profesionales adecuados en el ámbito comercial es una prioridad para ellos. Por ello, el perfil de director comercial es el mejor remunerado con un salario máximo que alcanza los 150.000 euros brutos anuales, según un estudio elaborado por Spring Professional, una firma del grupo Adecco.

Los datos facilitados en el informe confirman que el puesto mejor pagado es el de director comercial que, con gran experiencia en el mercado de la logística y el transporte, puede llegar a obtener un salario de hasta 150.000 euros anuales en Madrid y Barcelona. Es una figura clave en la definición, planificación y ejecución de la política comercial de la empresa en colaboración directa con la dirección. Por ello, los responsables de recursos humanos persiguen que este perfil posea competencias clave tales como orientación al cliente, habilidad de negociación,

liderazgo, inteligencia emocional, así como pensamiento crítico.

Es notable que, desde el año anterior, la cifra máxima que se podía obtener siendo director comercial no superaba los 87.000 euros en Madrid. Este es sin duda el perfil que más ha aumentado su cifra salarial de un año a otro. Sin embargo, el estudio registra un aminoramiento de la cifra anual que perciben los perfiles que se dedican a esta profesión con menos experiencia, pasando de sueldos de 67.000 euros en Madrid y Barcelona como cifra mínima, a obtener 50.000 euros este año, de tal forma que se ha aumentado el gap entre los empleados con y sin experiencia.

El segundo perfil más cotizado es el de Supply Chain Manager o director de Supply Chain con más de una década de experiencia, que puede llegar a obtener un salario de hasta 130.000 euros anuales en ciudades como Madrid o Barcelona. Un Supply Chain Manager debe ser capaz de integrar las operaciones a nivel de flujos de material y flujos de información, que cubre todo el radio de proveedores, el centro de producción, los operadores logísticos, puntos de venta y clientes finales, han recordado desde Spring Professional. Por ello, las competencias más buscadas en este perfil son, principalmente, la comunicación, el liderazgo, la planificación estratégica y la visión global. En comparación con las tendencias salariales del estudio en 2018, este puesto se ha revalorizado ligeramente, habiendo incrementado su cifra anual en 30.000 euros más que el pasado ejercicio.

Por otra parte, los puestos más demandados son el Demand Planner y el Key Account Manager. Este último, que es la persona del departamento de Ventas que tiene la responsabilidad de gestionar las cuentas claves de la empresa, cuenta con un sueldo medio que se aproxima a los 50.000 euros en las grandes urbes. Se ha mantenido estable en comparación con el año pasado en cuanto a los salarios de perfiles con menor experiencia, y han aumentado de más de 20.000

euros anuales para empleados con más de diez años de experiencia.

En cuanto al Planificador de Demanda, este es el responsable de la creación y el mantenimiento del plan de demanda, así como de todas las actividades de predicción asociadas con los clientes y los productos del canal asignado. Entre sus funciones destacan la construcción de la previsión de la demanda y la búsqueda continua de mejoras en las técnicas y métodos. Este perfil profesional cuenta con un rango salarial más modesto comparado con los anteriores, en los que en el mejor de los casos no superan los 40.000 euros brutos anuales. Sin embargo, es notable que la diferencia salarial con una persona con menos experiencia no sea tan pronunciada, pues el mínimo se sitúa alrededor de los 30.000 euros dependiendo de las ciudades. Las tendencias se han mantenido estables en comparación con el año anterior, obteniendo proporcionalmente los mismos salarios.