

GUÍA SALARIAL 2024 RETAIL

Tendencias de mercado
y salarios del sector





Sector Retail

El sector retail supone un importante motor económico para nuestro país. Esta actividad alcanza en su conjunto el 5,5% del PIB español y está constituido por unas 757.000 empresas.

Si hacemos zoom en las empresas de moda y complementos, éstas se enfrentan actualmente a diversos desafíos. Estos desafíos son resultado de la evolución de las tendencias del consumidor/a, la tecnología emergente y la competencia creciente. Asistimos a un cambio en las preferencias del consumidor/a. Algunos de los retos claves que enfrenta la selección en el sector retail de moda y complementos son:

Diversidad de gustos: los consumidores tienen gustos cada vez más diversos y cambiantes. La selección debe adaptarse para satisfacer una amplia gama de preferencias.

Ciclos de moda rápidos: la moda cambia rápidamente y las firmas, deben anticipar y adaptarse a las tendencias emergentes. Esto implica seleccionar productos que estén en sintonía con las últimas tendencias.



Experiencia de compra omnicanal: integración online y offline. La selección debe abordar la integración fluida entre las experiencias de compra en tiendas físicas y en línea para satisfacer las expectativas de los consumidores omnicanal.

Inventario y gestión de la cadena de suministro: gestión eficiente del inventario. Mantener un inventario equilibrado es crucial. La selección debe considerar la demanda estacional, evitar excedentes y minimizar las roturas de stock.

Sostenibilidad y ética: selección de productos sostenibles. La creciente conciencia ambiental y ética entre los consumidores requiere la selección de productos que cumplan con estándares sostenibles y éticos.

Competencia Online: enfrentar la competencia de plataformas en línea. Las plataformas de comercio electrónico y marketplaces representan una competencia significativa.

Personalización: ofrecer experiencias personalizadas. Adaptarse a la creciente demanda de productos y experiencias personalizadas para mejorar la lealtad del cliente.

Tecnología y analítica de datos: uso de datos para la toma de decisiones. La selección debe aprovechar la analítica de datos para comprender las tendencias del mercado y el comportamiento del consumidor/a.

Ciberseguridad: protección de datos del cliente con el aumento de las transacciones en línea. Las empresas deben garantizar la seguridad de los datos del cliente y la protección contra amenazas cibernéticas.

Para abordar todos estos desafíos, las empresas de retail requieren del mejor talento humano y una gestión estratégica del mismo. Esto incluye retos diversos como:

- 1 **Rotación de personal:** la alta rotación de empleados/as dificulta consolidar estructuras con niveles de productividad altos.
- 2 **Reclutamiento de perfiles específicos:** encontrar y atraer talento con habilidades específicas, como experiencia en ventas, servicio al cliente y conocimientos sobre productos.
- 3 **Escasez de habilidades digitales:** la transformación digital en el retail es una realidad. Las empresas necesitan empleados/as que estén familiarizados con tecnologías como sistemas de punto de venta (POS), análisis de datos, comercio electrónico y Marketing Digital. La falta de estas habilidades puede ser un obstáculo.
- 4 **Elevada demanda en temporadas altas:** en temporadas de alto volumen de ventas, como la Navidad o el Black Friday, las tiendas necesitan contratar personal adicional de manera temporal. Encontrar y entrenar a este personal de manera eficiente puede ser complicado.
- 5 **Formación y desarrollo:** la capacitación y el desarrollo de empleados/as son cruciales para proporcionar un servicio de calidad y mejorar las habilidades de ventas. Esto puede requerir inversiones significativas de tiempo y recursos.
- 6 **Diversidad e inclusión:** el sector retail se enfrenta al desafío de promover la diversidad e inclusión en su fuerza laboral, lo que puede requerir políticas y prácticas específicas para atraer y retener talento diverso.





- 7 Competencia con plataformas de comercio electrónico:** las tiendas físicas compiten con plataformas de comercio electrónico, lo que puede hacer que sea más difícil atraer y retener talento cuando los consumidores compran cada vez más en línea.
- 8 Regulaciones laborales:** las regulaciones laborales en España pueden ser complejas y tener un impacto en la contratación y gestión de empleados/as en el sector retail. Las empresas deben asegurarse de cumplir con todas las leyes laborales.
- 9 Necesidad de liderazgo efectivo:** la gestión de tiendas requiere líderes efectivos que puedan dirigir equipos, motivar a los empleados/as y tomar decisiones estratégicas.



La gestión efectiva del talento es fundamental para el éxito continuo en el sector retail.

El tipo de profesional que tiene mayor potencial para el sector retail son profesionales habituados a enfrentarse a:

- 1 Interacción con clientes:** la atención al cliente es fundamental en el sector retail. Los profesionales deben lidiar con una amplia variedad de personalidades y situaciones, incluyendo clientes difíciles o insatisfechos.
- 2 Presión por ventas:** muchos roles en el retail están directamente relacionados con las ventas. Los profesionales pueden enfrentar presión para alcanzar objetivos de ventas y cuotas, especialmente en temporadas altas.
- 3 Horarios irregulares:** los horarios en el retail a menudo incluyen trabajo en turnos, fines de semana y días festivos, lo que puede afectar el equilibrio entre el trabajo y la vida personal.
- 4 Rotación de personal:** la rotación de empleados/as es alta en el sector retail, lo que puede generar una carga adicional para los profesionales a cargo de la contratación y la capacitación.
- 5 Cambio constante:** el sector retail está en constante cambio debido a las tendencias de consumo, la tecnología y la competencia. Los profesionales deben adaptarse rápidamente a estos cambios.
- 6 Presión en temporadas altas:** durante temporadas de alto volumen de ventas como la Navidad, los profesionales pueden enfrentar una mayor presión y trabajo adicional.
- 7 Tecnología y automatización:** la tecnología está transformando la forma en que funciona el retail y los profesionales, deben mantenerse actualizados con las últimas soluciones tecnológicas y adaptarse a la automatización de tareas.



El sector retail ofrece oportunidades de desarrollo profesional y crecimiento, así como la posibilidad de interactuar con una variedad de personas y adquirir habilidades valiosas en ventas, servicio al cliente y gestión de operaciones.

Los profesionales exitosos en el retail suelen ser aquellos que pueden gestionar eficazmente estos retos y adaptarse a un entorno laboral en constante evolución.

Descripción de perfiles Retail

El Gestor/a de punto de venta o GPV

Es el responsable del stock y control de precios de los productos de una marca en un determinado comercio.

Su labor principal es la de supervisar la política comercial en el punto de venta. Se encarga de controlar y monitorizar los objetivos de venta y revisa la estrategia de Marketing de la compañía y su impacto en el comercio.

Entre sus funciones principales destaca la de atender las demandas de los responsables de los establecimientos y las marcas para las que trabaja. Su función también pasa por controlar tanto el stock del producto en tienda como de garantizar que los productos de la marca tienen visibilidad adecuada para potenciar su compra.

Gestor/a de stock

Figura clave en el sector retail. Su función principal consiste en hacer seguimiento de las existencias, ya sean materias primas, productos semielaborados o acabados.

Es el principal responsable de que un producto se encuentre agotado y no pueda llegar en tiempo y forma al cliente que lo pidió. Participa activamente en la organización de las mercancías del almacén.

Su papel es cada vez más relevante ya que tiene relación directa en la incidencia de mercancías. Es un perfil clave en la supervisión de mercancías en la empresa y en la gestión de inventario. Imprescindible para los eCommerce.





Jefe/a de sector

Su misión es la de seleccionar, desarrollar, motivar y liderar a las personas de su equipo, según los valores de la empresa. Garantiza las condiciones de seguridad y salud de su equipo aplicando la normativa legal vigente. También adapta, planifica y realiza acciones comerciales de acuerdo con la Política Comercial y del Almacén.

Entre sus funciones destacan la de animar a la venta y garantizar una rotación de stock adecuada. Además, participa en la vida y en la construcción de la Empresa, realizando aportaciones en las reuniones del Comité de Dirección del Almacén.

Responsable de atención al cliente

Es el responsable del servicio de atención que ofrece una empresa a sus clientes. Destaca su labor de poder proporcionar información sobre productos y servicios, resolviendo dudas o problemas que puedan aparecer en el servicio.

Tiene una gran vocación de servicio. Su labor está orientada a proporcionar asistencia, planificación, mantenimiento y resolución de problemas. Además, identifica y evalúa las necesidades de la clientela.

También atiende a sugerencias y consultas. Es el encargado/a de establecer una relación de confianza y proximidad entre la empresa y el cliente.

Responsable de cajas

Su función principal es la de dirigir al personal de caja de los establecimientos de gran dimensión. Supervisan que el personal de caja cumple con todas las pautas establecidas por la compañía. Crean y mantienen un ambiente bueno en el equipo. También se encargan de la organización del reclutamiento y la selección del personal de caja.

Supervisan además la precisión en el registro y los pagos recibidos. Conocen los productos y servicios de la empresa y tienen conocimiento de las políticas de seguridad y procedimientos de la compañía.

Store manager

Es el responsable directo de la supervisión de todas las operaciones de una tienda minorista. También conocido como gerente de tienda. Busca conseguir y transmitir los objetivos de una organización. Gestiona a sus equipos y está orientado al cliente.

Su papel es fundamental para lograr gestionar con éxito una tienda. Entre sus funciones destacan la de sacar el máximo rendimiento posible a sus equipos, conoce e implementa los valores de marca y gestiona los KPI's con cada tienda, como externamente con los clientes como internamente con su equipo. Es el responsable de la atención al cliente.





Segundo responsable de tienda

Es el encargado/a de determinar el volumen de existencias. Así como la cantidad de productos vendidos, los precios establecidos y la imagen que los clientes tienen de su marca.

El responsable de tienda busca la motivación entre los empleados. Gestiona directamente la formación en nuevas técnicas de venta. También tiene la potestad de reorganizar a los equipos para contribuir a una mejora del rendimiento.

Contribuye a la organización y a la gestión administrativa de la tienda. Es una pieza clave entre la dirección y el personal de una tienda.

Responsable RRHH de zona

Tiene un papel clave en el desarrollo de una organización. Garantiza la gestión humana de los empleados que trabajan en la empresa. Su función empresarial consiste en asesorar al equipo de dirección sobre la necesidad presente y futura de la empresa. Es nexo de unión entre el personal y la dirección de la empresa.

Gestiona actividades como diseño de puestos, reclutamiento, talento y selección. También se encarga de cuidar la relación entre los empleados.

Tabla salarial Retail

Moda / Health & Beauty / Joyería & Complementos

*Las comisiones en el sector se dividen en globales e individuales, manejando rangos de entre un 0,5% al 2% sobre ventas. El variable es más elevado si el rol tiene impacto directo en las ventas con un 10-15% del salario fijo en puestos de Management.

		Madrid	Barcelona	Galicia	Asturias	Cantabria	País Vasco	Comunidad Valenciana	Andalucía	Murcia	Aragón	Castilla y León	Castilla-La Mancha
Gestor/a de punto de venta GPV	> 3 años	24.000 €	24.000 €	19.000 €	19.000 €	19.000 €	22.000 €	22.000 €	22.000 €	19.000 €	19.000 €	20.000 €	21.000 €
	> 5 años	28.000 €	30.000 €	25.000 €	25.000 €	25.000 €	28.000 €	27.500 €	27.000 €	25.000 €	25.000 €	24.000 €	25.000 €
	> 10 años	32.000 €	35.000 €	30.000 €	30.000 €	30.000 €	33.000 €	33.000 €	32.000 €	30.000 €	30.000 €	25.000 €	29.000 €
Gestor/a stock	> 3 años	18.000 €	18.000 €	17.000 €	17.000 €	17.000 €	18.000 €	18.000 €	18.000 €	17.000 €	17.000 €	18.000 €	15.000 €
	> 5 años	21.000 €	21.000 €	19.000 €	19.000 €	19.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	19.000 €	19.000 €	20.000 €	18.000 €
	> 10 años	24.000 €	24.000 €	22.000 €	22.000 €	22.000 €	23.000 €	23.000 €	23.000 €	22.000 €	22.000 €	23.000 €	21.000 €
Jefe/a sector	> 3 años	25.000 €	25.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	23.000 €	22.000 €	22.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	21.000 €
	> 5 años	30.000 €	30.000 €	25.000 €	25.000 €	25.000 €	28.000 €	28.000 €	27.500 €	25.000 €	25.000 €	25.000 €	27.000 €
	> 10 años	33.000 €	33.000 €	28.000 €	28.000 €	28.000 €	30.000 €	30.000 €	30.000 €	28.000 €	28.000 €	28.000 €	30.000 €
Responsable Atención al Cliente	> 3 años	23.000 €	23.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	21.000 €	21.000 €	21.000 €	19.000 €	19.000 €	19.000 €	20.000 €
	> 5 años	27.000 €	27.000 €	22.000 €	22.000 €	22.000 €	25.000 €	25.000 €	25.000 €	22.000 €	22.000 €	22.000 €	24.000 €
	> 10 años	32.000 €	32.000 €	27.000 €	27.000 €	27.000 €	30.000 €	30.000 €	30.000 €	27.000 €	27.000 €	27.000 €	29.000 €
Responsable caja	> 3 años	23.000 €	23.000 €	20.000 €	19.000 €	19.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	19.000 €	19.000 €	19.000 €	20.000 €
	> 5 años	26.000 €	26.000 €	22.000 €	22.000 €	22.000 €	24.000 €	24.000 €	24.000 €	21.000 €	21.000 €	21.000 €	22.000 €
	> 10 años	28.000 €	28.000 €	24.000 €	24.000 €	24.000 €	26.000 €	26.000 €	26.000 €	23.000 €	23.000 €	23.000 €	25.000 €
Store Manager	> 3 años	30.000 €	30.000 €	25.000 €	25.000 €	25.000 €	27.500 €	28.000 €	28.000 €	25.000 €	25.000 €	25.000 €	27.000 €
	> 5 años	35.000 €	35.000 €	30.000 €	30.000 €	30.000 €	32.500 €	33.000 €	33.000 €	30.000 €	30.000 €	30.000 €	31.000 €
	> 10 años	40.000 €	40.000 €	35.000 €	35.000 €	35.000 €	37.500 €	38.000 €	38.000 €	35.000 €	35.000 €	35.000 €	37.000 €
Segundo/a responsable de tienda	> 3 años	21.000 €	21.000 €	19.000 €	19.000 €	19.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	19.000 €	19.000 €	19.000 €	18.000 €
	> 5 años	24.000 €	24.000 €	22.000 €	22.000 €	22.000 €	23.000 €	23.000 €	23.000 €	22.000 €	22.000 €	22.000 €	21.000 €
	> 10 años	28.000 €	28.000 €	24.000 €	24.000 €	24.000 €	25.000 €	25.000 €	25.000 €	24.000 €	24.000 €	24.000 €	25.000 €
Responsable RRHH	> 3 años	24.000 €	24.000 €	21.000 €	21.000 €	21.000 €	22.500 €	22.500 €	22.500 €	21.000 €	21.000 €	21.000 €	21.000 €
	> 5 años	30.000 €	30.000 €	24.000 €	25.000 €	25.000 €	27.700 €	27.700 €	27.700 €	25.000 €	24.000 €	24.000 €	27.000 €
	> 10 años	35.000 €	35.000 €	30.000 €	30.000 €	30.000 €	33.000 €	33.000 €	33.000 €	30.000 €	30.000 €	30.000 €	31.000 €



Metodología

Datos extraídos gracias a la información recogida de nuestras ofertas de empleo, base de datos, reuniones con clientes, entrevistas con candidatos/as y al conocimiento de nuestros más de **415 consultores/as** especializados/as por sectores distribuidos por toda la geografía española.

Los salarios se realizan en función del sector de actividad determinado por los años de experiencia del candidato/a. Los salarios están expresados en euros, con un límite de **hasta 40.000 euros** y corresponden únicamente al ámbito geográfico español.

De forma adicional, desde **Adecco Institute** realizamos informes recurrentes estudiando y analizando el mercado laboral actual que nos permiten recoger información del mercado de forma muy actualizada.





THE ADECCO GROUP

Somos la empresa líder mundial de Recursos Humanos, con soluciones de contratación flexibles, permanentes y de outsourcing, para todos los sectores del mercado.

En el Grupo Adecco creemos en el potencial de las personas y encontramos el talento adecuado en el momento adecuado. Gracias a nuestro conocimiento de mercado a nivel global y local, unido a nuestra especialización sectorial, nuestra amplia base de datos y un enfoque “always on”, encontramos los candidatos que mejor se ajustan a las necesidades.

Contratación temporal

Reclutamos y gestionamos contrataciones flexibles de plantillas, ocupándonos de la incorporación, formación, nómina y gestiones administrativas.

Outsourcing

Externalizamos procesos especializados con profesionales cualificados en Marketing & ventas, Logística, BPO y Office, mejorando la eficiencia de los procesos e incrementando la productividad.

Formación, Upskilling y Reskilling

Ofrecemos programas de coaching y formación a empleados, para mejorar la competitividad de las organizaciones a través de la cualificación de los trabajadores.

Contratación permanente

Seleccionamos los mejores candidatos, realizamos el proceso de entrevistas, evaluamos y asesoramos para garantizar el éxito de la contratación.

Desarrollo tecnológico

Proporcionamos soluciones integrales de talento en el ámbito digital y de ingeniería.

Transición de carreras, movilidad y liderazgo

Procesos de transformación desarrollo de liderazgo, gestión y transición de carreras y Outplacement.



Descubre más capítulos
de otros sectores en
www.adecco.es



Adecco