

Зарплата торгового представителя

Талантливых торговых представителей днем с огнем не сыщешь. И работодатели готовы платить им немалые деньги.



14 ноября . Екатерина Кожеватова

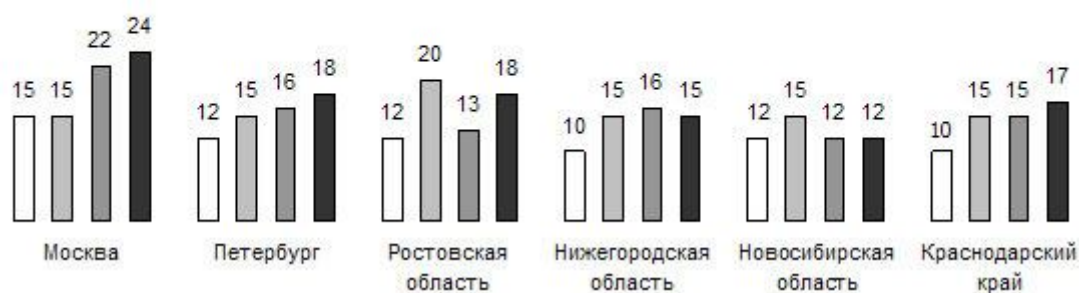


Спрос на торговых представителей неуклонно растет. И это вполне закономерно: российский рынок стремительно развивается, с каждым днем появляется все больше компаний, предлагающих оптовикам и конечным потребителям самые разнообразные товары и услуги.

Работодатели сетуют, что талантливых представителей сейчас днем с огнем не сыщешь. И добавляют, что готовы платить таким специалистам немало, ведь именно

от них в значительной степени зависит доход фирмы. В этом году средний оклад торгового представителя в Москве составил 24 000 рублей, плюс к этому обязательно процент с продаж. Таким образом, средний совокупный уровень дохода — около 40 000 рублей.

Динамика зарплаты торгового представителя в 2004—2007, тыс. руб.
(без учета бонусов, и дополнительных компенсаций)
□ 2004 ■ 2005 ■ 2006 ■ 2007



Что влияет на зарплату торгового представителя

Компания

У коммерсантов на 25% больше

По словам Марата Яфизова, руководителя отдела по работе с персоналом КА «Джеймс», зарплата торгового представителя, прежде всего, зависит от того, в какой организации он трудится. «В государственных компаниях зарплаты всех специалистов ниже, и торговый представитель — не исключение. Так, если на госпредприятии он может получать порядка 15 000 рублей, то в коммерческой фирме его оклад будет больше на 25%».

Стаж компании на рынке тоже имеет значение. «Если крупная компания решила освоить новый регион, то ей как воздух необходимы грамотные и талантливые продавцы. Как правило, такие работодатели готовы предложить торговым представителям зарплаты выше среднего — от 25 000 рублей ежемесячно плюс, естественно, проценты с продаж», — рассказал Марат Яфизов.

Сфера деятельности компании

«Алкоголикам» и «строителям» надбавка 20%

Также высокие оклады у торговых представителей в компаниях с иностранным капиталом, особенно в тех, которые выпускают дорогостоящую продукцию. Но при этом некоторые из них дают низкий процент от продаж.

«Самые высокие зарплаты у торговых представителей в компаниях, занимающихся производством и продажей алкоголя, а также строительством и отделочными материалами. Они получают примерно на 20% больше средней зарплаты по рынку, которая составляет 20000—25000 рублей, — рассказал Марат Яфизов, и добавил: — Дело в том, что названные выше отрасли сейчас наиболее прибыльные».

Объем работ

За каждый объект — по 3000—5000 рублей

«Алкоголь — самая выгодная сфера, так как эта продукция быстро раскупается, — соглашается Елена Супранкова, руководитель отдела по работе с клиентами КА [Polystaff](#). — Очень большие бонусы с продаж можно получить в праздники и выходные. В прошлом году к нам приходил торговый представитель. Молодой человек, 21 год, опыт работы полтора года. Он работал в алкогольной сфере и под Новый Год зарабатывал около 50 000 рублей, из них половина дохода — это бонусы».

По словам Марата Яфизова, если торговый представитель занимается только одним вверенным ему объектом (например, магазины в центральном округе Москвы), то его зарплата — около 25 000 рублей. «С появлением каждого нового участка работ (еще и западный, восточный округ) оклад повышается на 3 000—5 000 рублей», — пояснил Марат Яфизов.

Автомобиль

Еще 15% за четыре колеса

«Торговый представитель, имеющий собственный автомобиль, получает на 15%, чем его «безлошадный» коллега (последний может рассчитывать не больше, чем на 20 000 рублей). К тому же работодатель оплачивает расходы на машину, в том числе бензин, экстренный ремонт, техобслуживание», — поведал Марат Яфизов.

Опыт работы

С опытом работы более 3 лет могут отказать

«Есть вакансии торговых представителей, которым в работе не нужна машина, например, в мебельных компаниях и фирмах по продаже канцелярских товаров, — добавила Елена Супранкова. — К тому же в последнее время работодатели все чаще предоставляют корпоративный автомобиль, и это вполне устраивает многих торговых представителей. Если же сотрудник работает на собственном автомобиле, то важно, чтоб компенсация полностью покрывала расходы на машину».

Соискатель с опытом работы представителем около года, особенно в аналогичной отрасли, может рассчитывать на 25 000 рублей в ходе испытательного срока, с повышением до 30 000 после его окончания, плюс проценты от продаж, — продолжает Марат Яфизов. — А если опыт работы уже 3 года, то такому кандидату в должности торгового представителя, скорее всего, откажут, но зато предложат менеджерскую позицию, например, должность территориального менеджера. И получать он будет 40 000—50 000 рублей плюс проценты». Иначе говоря, эта профессия предусматривает быстрый карьерный рост.

Выполнение плана

За перевыполнение — премии

В последнее время зарплатные «аппетиты» кандидатов на должность торгпреда растут: многие соискатели без опыта работы претендуют на оклад не менее 25 000 рублей. «Так, недавно мы не смогли закрыть вакансию с окладом 20 000 рублей в известную крупную компанию, которая занимается продажей офисной техники и канцтоваров. Требовался торговый представитель с минимальным опытом продаж или без опыта, без машины, для работы в определенном районе, — рассказала Елена Супранкова. — Еще пример: в прошлом году было открыто пять вакансий торгового представителя с опытом работы от года, из них удалось закрыть только одну. Предлагали оклад 25 000 рублей, компенсацию за амортизацию машины 200 \$ плюс проценты с продаж. Оказалось, что для человека с опытом такой оклад непривлекателен, компенсация за автомобиль очень низкая. Кроме того, на рынке много конкурентов с более выгодными условиями трудоустройства».

Во всех компаниях есть заранее определенный план и объем работы, за выполнение предусмотрены фиксированные премии. Таким образом, оклад не меняется, но суммарный доход увеличивается.

Сетевые

За перевыполнение плана и привлечение новых клиентов также предусмотрено вознаграждение. Насколько может увеличиться зарплата за счет таких надбавок — сказать сложно, так как у каждой компании своя бонусная сетка. У торгового представителя, работающего с сетью магазинов, больше

магазины

За «сеть» — еще
5000 рублей

**Иностранный
язык**

С языком —
карьерный рост

Образование

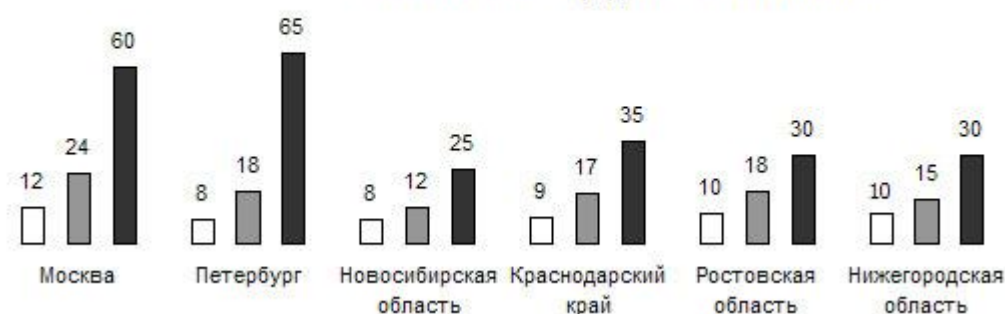
Диплом не нужен

ответственности и обязанностей. «Это уже менеджерская позиция, — рассказал Марат Яфизов. — Как правило, оклад такого торгового представителя повышается минимум на 5 000 рублей».

По словам Марата Яфизова, в данной сфере знание языков требуется крайне редко. Потому человек, свободно владеющий иностранным, быстро «перерастет» из должности торгового представителя в должность менеджера по оптовым продажам.

Несмотря на то, что работодатель часто называет высшее образование в числе требований к кандидату, представители кадровых агентств в один голос заявляют, что оно не имеет большого значения при устройстве на работу и не влияет на размер денежной компенсации.

Зарплата торгового представителя в 2007 году, тыс. руб.
(без учета бонусов и дополнительных компенсаций)
□ Минимальная ■ Средняя ■ Максимальная

**Как найти работу торгового представителя**

14 ноября на Работе.ру
[1359 вакансий торгового
представителя](#)

Лучше всего искать работу традиционными способами: через кадровые агентства, интернет (сайты по поиску работы, сообщества и блоги) и газеты объявлений.

Выражаем признательность кадровому агентству «Виват персонал» за предоставление статистики зарплат.

Постоянный адрес статьи: http://www.rabota.ru/vesti/monitoring/zarplata_torgovogo_predstavitelja.html

© 2003-2007 ООО «РДВ-медиа-групп»
www.rabota.ru