



Studio di retribuzione 2016



RETAIL

ÍNDICE

EDITORIALE.....	3
DISTRIBUZIONE - SEDE.....	6
DISTRIBUZIONE – CANALE DIRETTO.....	8
DISTRIBUZIONE – CANALE WHOLESALE.....	10
GDO/GDS - SEDE	12
GDO/GDS.....	14
AREA MANAGER	16
STORE MANAGER - DIRETTORE DI NEGOZIO	17
CAPO REPARTO	18
SALES ASSISTANT.....	19
VISUAL MERCHANDISER DI SEDE - AREA	20
PRODUCT MANAGER.....	21
CATEGORY MANAGER	22
BUYER RETAIL	23
ADDETTO STILE/PRODOTTO.....	24
MODELLISTA.....	25

Note relative alle tabelle retributive:

- RAL = Retribuzione Annua Lorda
- Le retribuzioni riportate nelle tabelle retributive sono da considerarsi in Euro

18.000

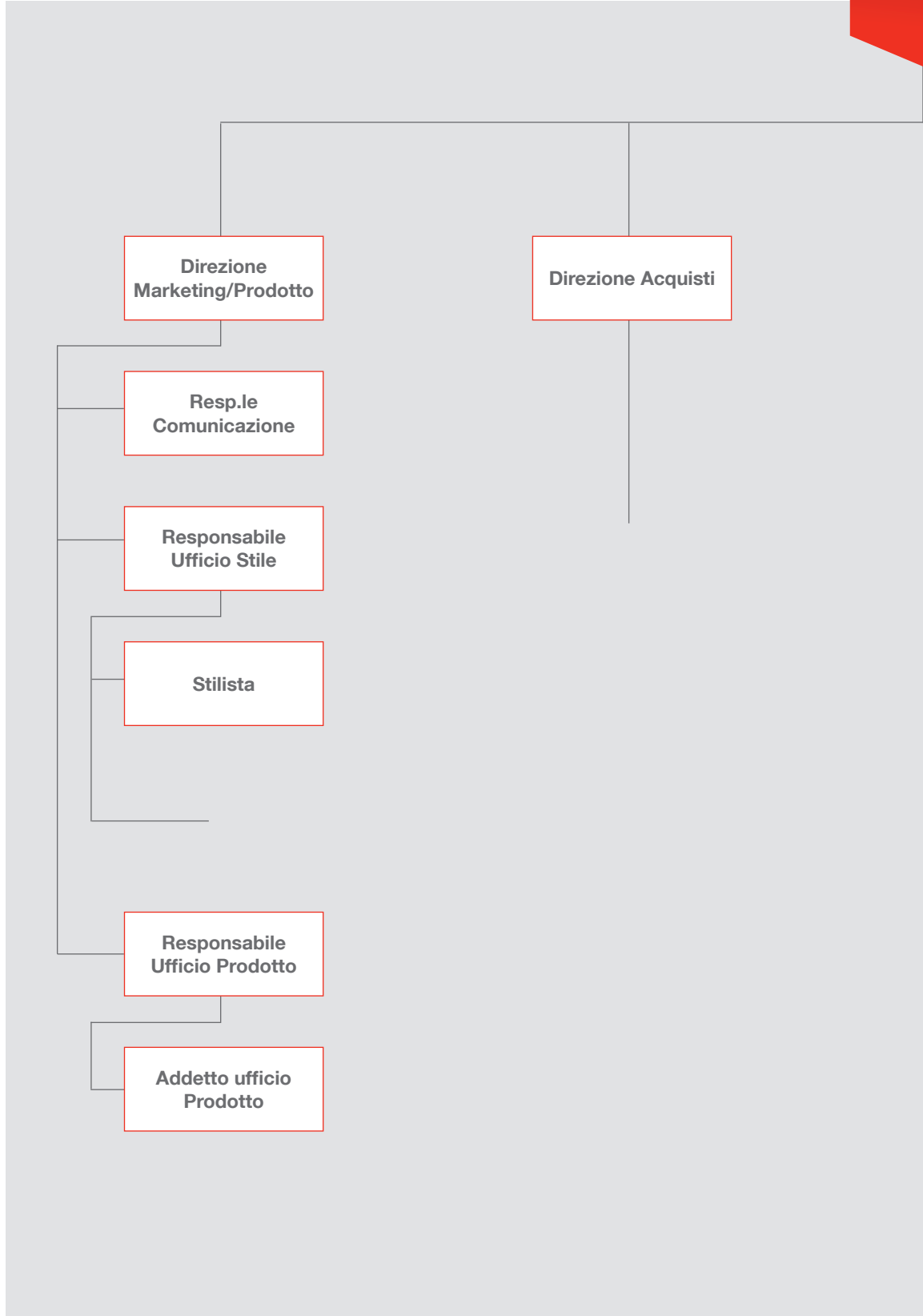
CANDIDATI HR incontrati

1000

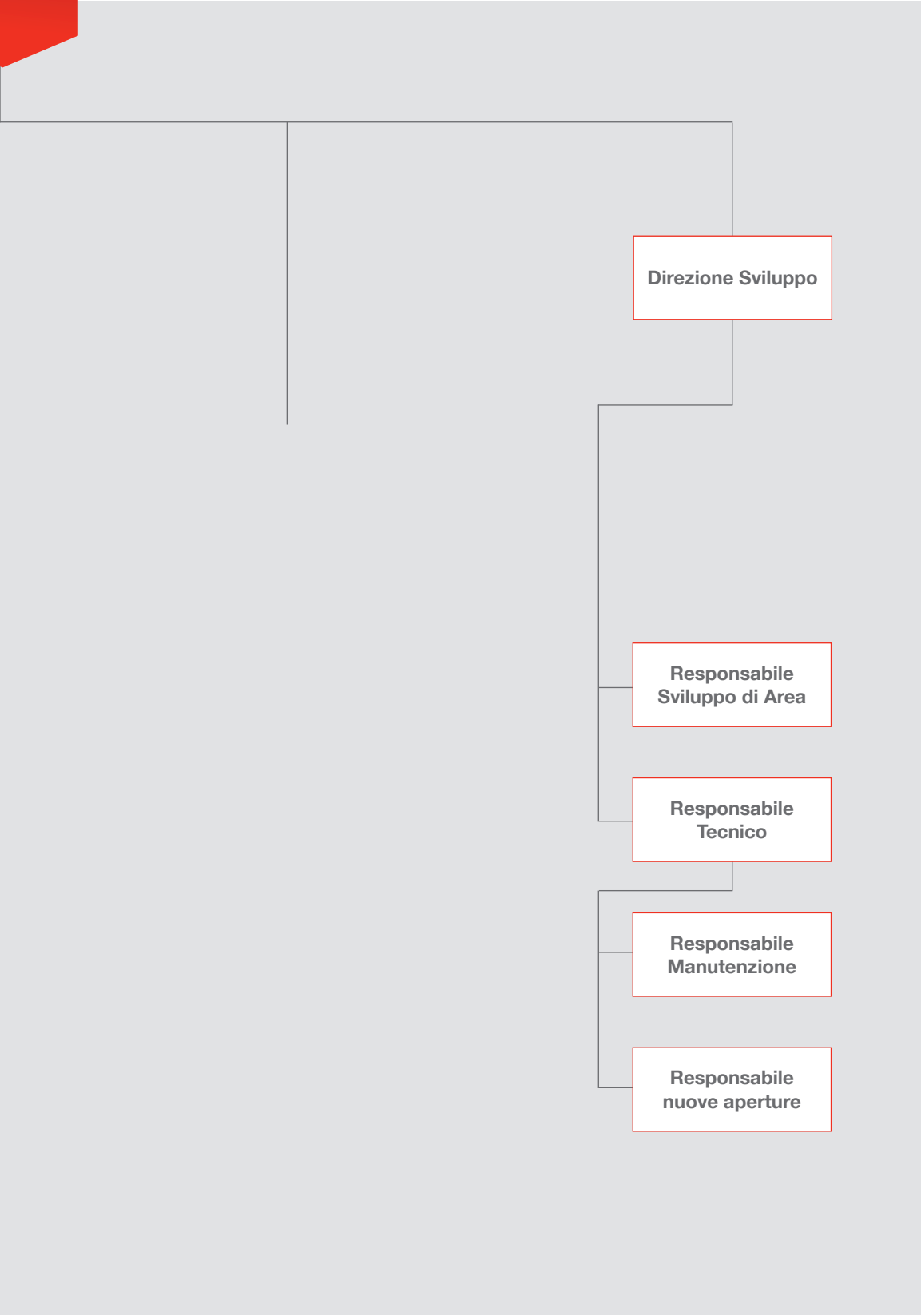
MISSIONI GESTITE
NEGLI ULTIMI 18 MESI

5

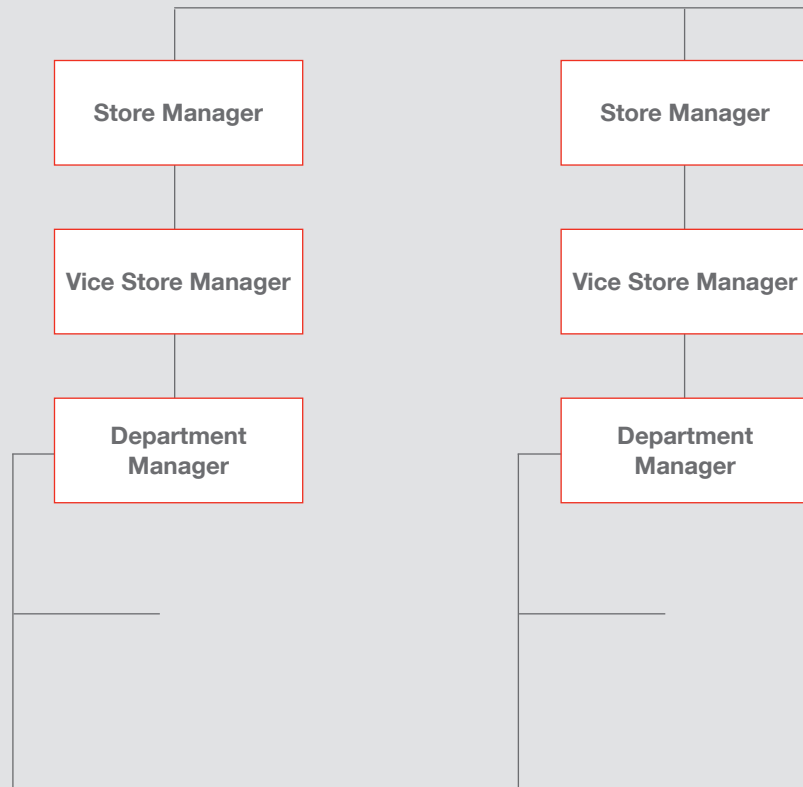
CONSULENTI OPERATIVI
NELLE 5 SEDI ITALIANE



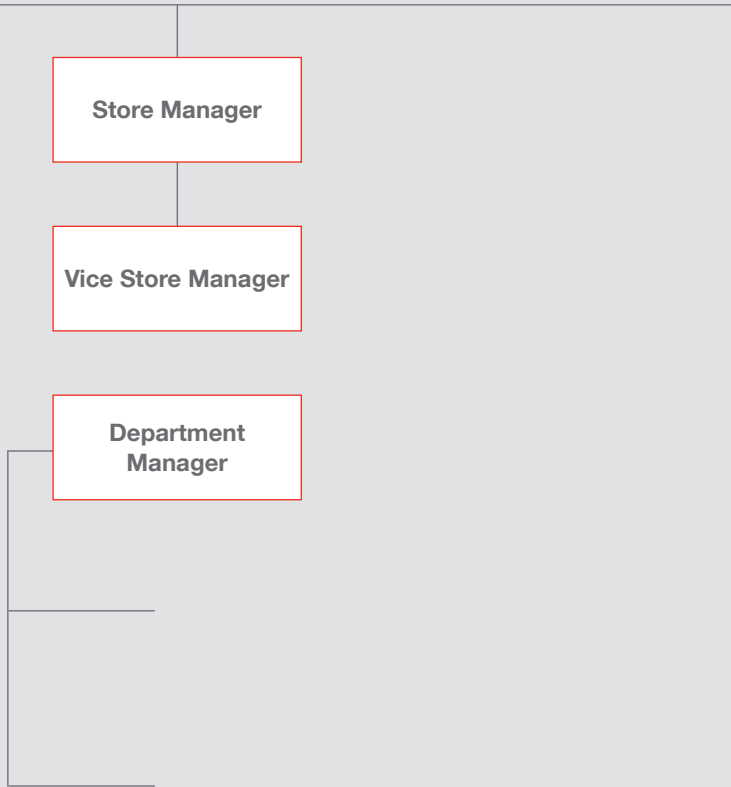
zione
erale



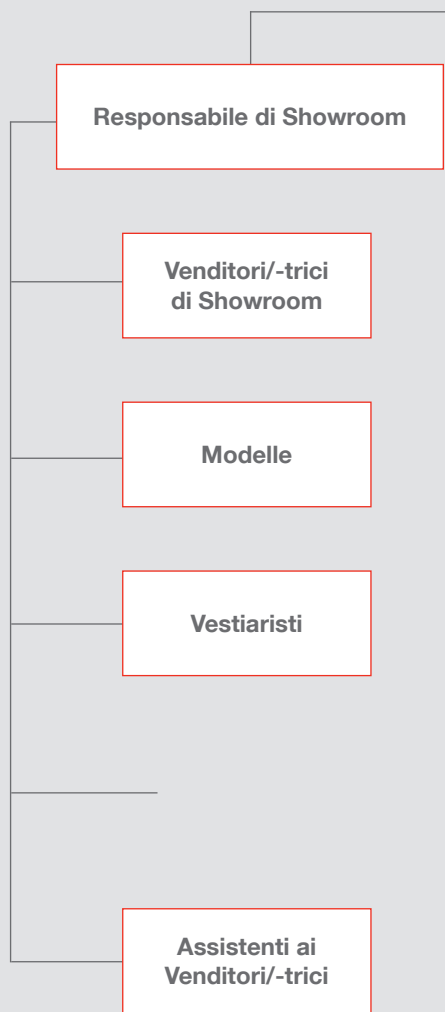
DISTRIBUZIONE – CANALE DIRETTO

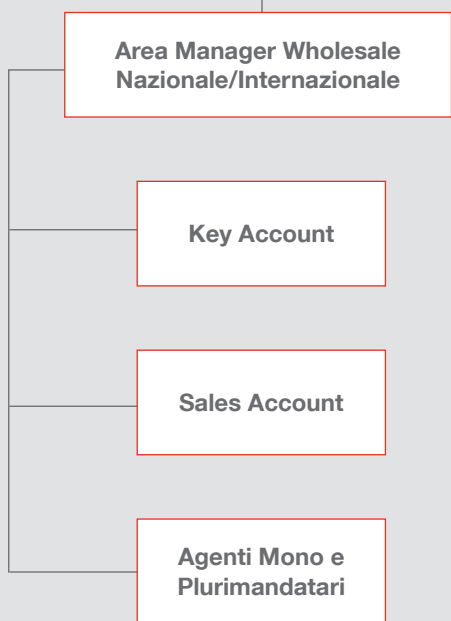


tail
ager



DISTRIBUZIONE – CANALE WHOLESALA





GDO/GDS - SEDE

Direzione Acquisti

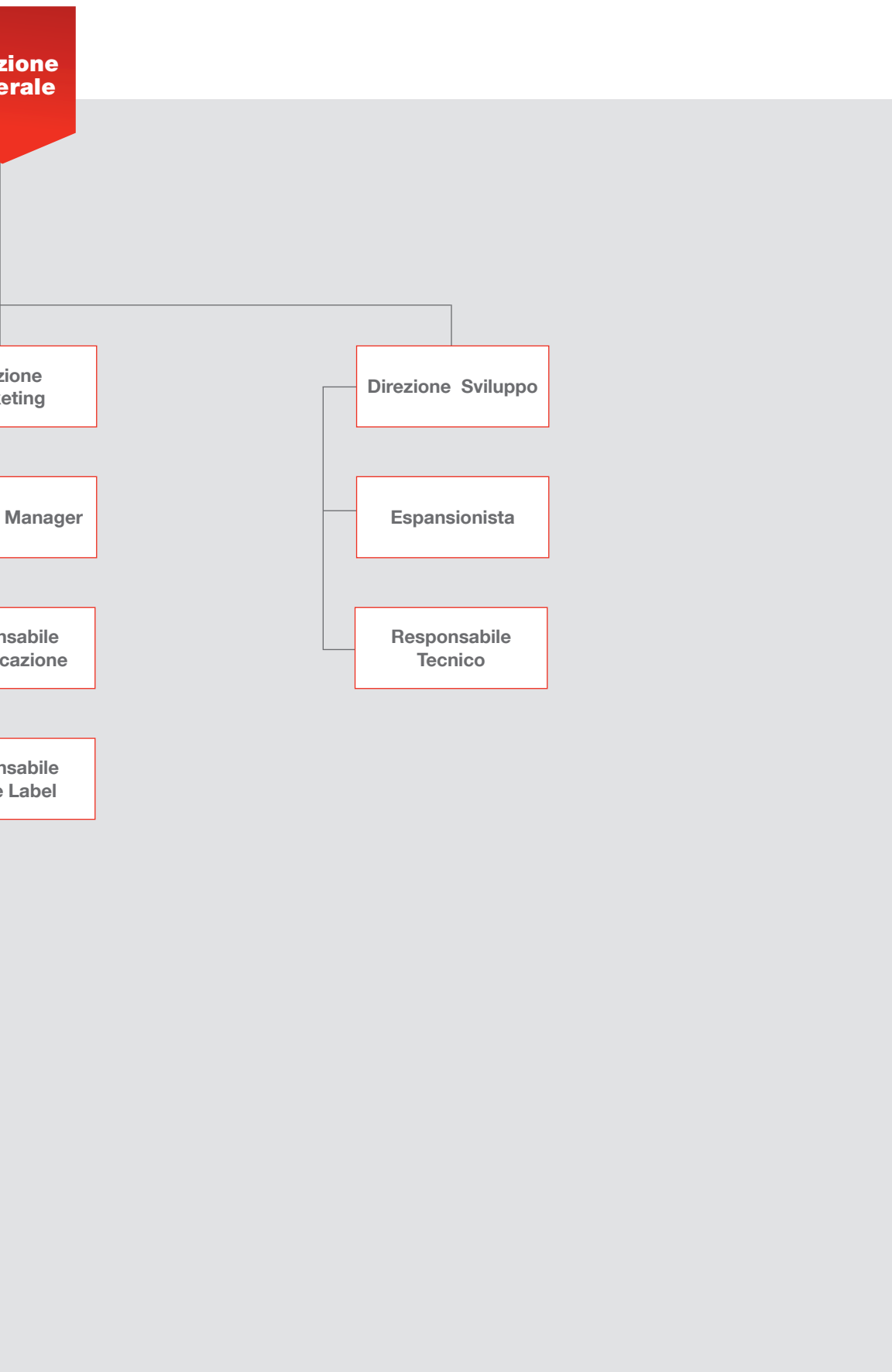
Direz
Gene

Direz
Mark

Category

Respon
Comuni

Respon
Private



GDO/GDS

Direttore di Negozio
- Grandi Superfici

Capo Settore

Capo Settore

Addetto vendite

Direttore
- Grandi

Capo S

Addetto

**Attore
onale**

**li Negozio
Superfici**

**Direttore di Negozio
- Grandi Superfici**

Settore

Capo Settore

vendite

Addetto vendite

AREA MANAGER

RESPONSABILITÀ

- Gestione dei punti vendita in termini di controllo dei costi, raggiungimento del fatturato e redazione del budget di vendita
- Realizzazione delle strategie promozionali e di marketing
- Selezione, formazione, gestione e crescita del personale
- Gestione del visual merchandising
- Monitoraggio della concorrenza e relative iniziative
- Gestione della comunicazione rispetto alla sede centrale

COMPETENZE

- Pregressa esperienza come Area Manager o nella gestione di grandi superfici
- Disponibilità alla mobilità sul territorio
- Doti di leadership
- Capacità di problem solving
- Conoscenza di almeno una lingua straniera

FORMAZIONE

- Laurea o Diploma

RIPORTO GERARCHICO

- Retail Manager
- Direttore Commerciale

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Retail Manager

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0-18 mesi	18-36 mesi	> 36 mesi
30/ 33 K	33/35 K	> 35 K

STORE MANAGER - DIRETTORE DI NEGOZIO

RESPONSABILITÀ

- Gestione del punto vendita in termini di controllo del fatturato e degli obiettivi di budget
- Realizzazione delle strategie di marketing e di vendita
- Selezione, formazione, gestione e crescita del personale
- Visual merchandising di negozio
- Organizzazione del magazzino e del riordino della merce

COMPETENZE

- Esperienza come Store Manager
- Esperienza nella gestione di un numero analogo di risorse umane
- Amministrazione approfondita dei numeri
- Conoscenza di almeno una lingua straniera
- Doti di leadership
- Capacità di creare spirito di squadra

FORMAZIONE

- Laurea o Diploma

RIPORTO GERARCHICO

- Area Manager

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Area Manager

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0-18 mesi	18-36 mesi	> 36 mesi
24/28 K	28/33 K	> 33 K

CAPO REPARTO

RESPONSABILITÀ

- Gestione in maniera autonoma della superficie di vendita assegnata
- Garanzie di raggiungimento degli obiettivi di vendita
- Coordinamento e formazione di un team di venditori
- Gestione degli incassi e della movimentazione dello stock di prodotto
- Garanzia delle attività di reportistica periodica e giornaliera

COMPETENZE

- Precedete esperienza come Capo reparto
- Esperienza nella gestione di risorse umane e nell'amministrazione approfondita dei numeri
- Conoscenza di almeno una lingua straniera
- Doti di leadership
- Capacità di creare spirito di squadra

FORMAZIONE

- Laurea o Diploma

RIPORTO GERARCHICO

- Store Manager

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Store Manager

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0-18 mesi	18-36 mesi	> 36 mesi
24/26 K	26/30 K	30/35 K

SALES ASSISTANT

RESPONSABILITÀ

- Raggiungimento, attraverso l'attività di vendita, degli obiettivi di budget previsionali
- Supporto attivo del cliente nelle scelte d'acquisto, ricercando costantemente soluzioni per fidelizzare il cliente
- Cura dell'attività di negozio in termini di corretta presentazione dell'immagine del brand nei confronti della clientela

COMPETENZE

- Esperienza pregressa
- Attitudini commerciali
- Doti di problem solving
- Flessibilità e capacità di adattamento
- Conoscenza di almeno una lingua straniera

FORMAZIONE

- Laurea o Diploma

RIPORTO GERARCHICO

- Department Manager

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Venditore Senior
- Department Manager

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0-18 mesi	18-36 mesi	> 36 mesi
20/24 K	24/27 K	27/33 K

VISUAL MERCHANDISER DI SEDE - AREA

RESPONSABILITÀ

- Coordinamento del team dei Visual Merchandiser sulle varie aree di riferimento
- Coordinamento e verifica dell'uniformità d'immagine nei vari punti vendita a livello nazionale
- Corretta applicazione dei soggetti vetrina e di tutto il materiale espositivo per tutti i punti vendita
- Gestione della programmazione vetrine nelle uscite settimanali, in collaborazione con l'ufficio stile

COMPETENZE

- Esperienza nel ruolo di Visual Merchandiser di area all'interno di realtà strutturate
- Approfondita conoscenza dei fornitori di riferimento
- Attitudine commerciale
- Ottime capacità di analisi numerica
- Ottime doti di leadership
- Conoscenza di almeno una lingua straniera

FORMAZIONE

- Accademia Artistica, di Moda o studi specializzati

RIPORTO GERARCHICO

- Direttore Visual

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Direttore Visual

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0-18 mesi	18-36 mesi	> 36 mesi
25/28 K	28/32 K	32/35 K

PRODUCT MANAGER

RESPONSABILITÀ

- Sviluppo di una nuova collezione di moda, dalla sua concezione alla sua produzione-commercializzazione
- Coordinamento di stile e prodotto, collegando le diverse aree aziendali coinvolte nello sviluppo di una collezione: l'area creativa, il marketing, la produzione, l'area commerciale
- Analisi e studio della concorrenza e delle vendite per categoria di prodotto, posizionamento e relative politiche di pricing

COMPETENZE

- Approfondita conoscenza del settore e dei competitor
- Ampia esperienza in strutture concorrenti
- Attitudine commerciale
- Oculata visione del mercato
- Ottime doti di problem solving e flessibilità

FORMAZIONE

- Laurea
- Accademia Artistica

RIPORTO GERARCHICO

- Direttore Commerciale

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Direttore Commerciale

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0-18 mesi	18-36 mesi	> 36 mesi
25/28 K	28/32 K	32/35 K

CATEGORY MANAGER

RESPONSABILITÀ

- Gestione delle leve del Marketing Mix e degli acquisti attraverso un'approfondita analisi del mercato, dei prodotti e dei prezzi di vendita
- Gestione dell'assortimento, della definizione del pricing, delle strategie promozionali, del posizionamento del prodotto all'interno della categoria merceologica
- Negoziazione con i fornitori per quanto concerne l'acquisto della merce

COMPETENZE

- Ampie esperienze nelle trattative nella funzione acquisti
- Conoscenza approfondita delle categorie merceologiche e dell'assortimento presente nel settore di riferimento
- Attitudini commerciali
- Ottime doti di problem solving e flessibilità

FORMAZIONE

- Laurea in materie economiche

RIPORTO GERARCHICO

- Direttore Acquisti

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Direttore Acquisti

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0-18 mesi	18-36 mesi	> 36 mesi
25/28 K	28/35 K	> 35 K

BUYER RETAIL

RESPONSABILITÀ

- Attività di scouting finalizzata all'individuazione di prodotti adatti al mercato di riferimento
- Partecipazione alle più importanti fiere internazionali di settore con lo scopo di selezionare fornitori e prodotti
- Verifica delle strutture e consolidamento dei rapporti intrapresi attraverso sopralluoghi presso i siti produttivi
- Trattative finalizzate all'ottenimento dei prezzi stabiliti
- Gestione di ordini di prodotti a fornitori nazionali ed esteri

COMPETENZE

- Ampia esperienza nelle trattative nella funzione degli acquisti
- Conoscenza approfondita del settore di riferimento
- Attitudini commerciali
- Ottime doti di problem solving e flessibilità

FORMAZIONE

- Laurea in materie economiche

RIPORTO GERARCHICO

- Direttore Acquisti
- Direttore Commerciale

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Direttore Acquisti

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0-18 mesi	18-36 mesi	> 36 mesi
23/26 K	26/30 K	30/35 K

ADDETTO STILE/PRODOTTO

RESPONSABILITÀ

- Creazione delle collezioni coordinandosi con il Responsabile per la scelta dei tessuti e dei colori e per verificare la realizzabilità tecnica
- Progettazione e design delle collezioni relativamente al mondo di riferimento
- Analisi delle tendenze del mercato e le evoluzioni della moda
- Coordinamento di attività al fine di verificare la rispondenza del prodotto finale all'idea originaria

COMPETENZE

- Pregresse e variegata esperienze nel ruolo
- Approfondita conoscenza dei materiali utilizzati
- Conoscenza di almeno una lingua straniera
- Accesi gusto estetico e passione per il prodotto

FORMAZIONE

- Accademia Artistica, di Moda o studi specializzati

RIPORTO GERARCHICO

- Responsabile Ufficio Stile/ Prodotto

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Responsabile Ufficio Stile

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0-18 mesi	18-36 mesi	> 36 mesi
25/28 K	28/32 K	> 32 K

MODELLISTA

RESPONSABILITÀ

- Analisi delle tendenze di mercato
- Realizzazione, in coerenza con le indicazioni ricevute dall'ufficio commerciale, di progetti grafici esecutivi, completi del dettaglio degli accessori, delle varianti colore e di ogni altro particolare realizzativo
- Realizzazione di cartamodelli per fornire ogni indicazione indispensabile per la corretta messa in produzione del prodotto
- Verifica e correzione della vestibilità dei capi
- Sviluppo di cartelle misure e conoscenza dei particolari tecnici di rifinitura

COMPETENZE

- Previe esperienze nel ruolo
- Approfondita conoscenza dei materiali utilizzati e dei competitors
- Conoscenza di almeno una lingua straniera
- Accresciuto gusto estetico e passione per il prodotto

FORMAZIONE

- Accademia Artistica, di Moda o studi specializzati

RIPORTO GERARCHICO

- Responsabile Ufficio Stile/ Prodotto

PROSPETTIVE DI CRESCITA

- Responsabile Ufficio Stile

RETRIBUZIONE (IN MIGLIAIA DI EURO)

0-18 mesi	18-36 mesi	> 36 mesi
24/27 K	27/30 K	30/35 K

UFFICI IN ITALIA:

MILANO

Via Tiziano 32
20145 Milano
Tel: +39 02 3626 0606
Fax: +39 02 866 428

ROMA

Via Corelli 10
00198 Roma
Tel.: +39 06 452 222
Fax.: +39 06 452 223 70

TORINO

Via Botero 18
10122 Torino
Tel: +39 011 55 81 400
Fax: +39 011 51 85 803

BOLOGNA

Via Calzolerie 2
40125 Bologna
Tel: +39 051 422 651
Fax: +39 051 422 6577

Assistant & Office Support • Banking
& Financial Services • Insurance
Energy & Environment • Finance &
Accounting • Healthcare • Human
Resources • Retail • Sales & Marketing
Sales Support & Customer Care
Procurement & Logistics • Technicians
& Engineers • Technology • Digital &
New Media • Diversity Division

www.pagepersonnel.it

PagePersonnel

Part of
PageGroup