

MAAŞ ANALİZ ANKETLERİ 2019



SATIŞ VE PAZARLAMA

MichaelPage
Sales & Marketing

Worldwide leaders in specialist recruitment
www.michaelpage.com.tr

Part of PageGroup

Değerli iş ortağımız;

Michael Page Türkiye olarak için 2019 yılına ait hazırlanmış olduğumuz "Maaş Analiz Anketimizi" sunmaktan mutluluk duymaktayız.

Maaş Analiz Anketimizin amacı, mevcut en uygun profilleri ve maaş düzeylerini doğru bir şekilde saptamak, aynı zamanda maaş konuları gibi hassas bir aşamada şirketler ve adaylar arasında köprü görevi görüp, gerekli yönlendirmeleri yapmaktır.

Sunmakta olduğumuz detaylı raporun, iş gücü ve maaş beklentisi açısından pazardaki mevcut trendlere genel bir bakış açısı sağlayacağına inanmaktayız.

Michael Page Türkiye, 11 yıl gibi bir süre içerisinde kazandığı uzman deneyimiyle, adayları için hem danışman hem de çözüm ortağı olarak hareket etmektedir (kariyer yönlendirmesi yapmak, mülakatlara hazırlayıp müzakerelerde bulunmak gibi). Diğer bir taraftan müşteri firmalar için piyasa araştırması yapıp, müşteri ihtiyaçlarına en hızlı şekilde cevap vermek Michael Page Türkiye'yi rakiplerinden ayıran en önemli özelliğidir.

Bu çalışmada emeği geçen herkese teşekkür eder, söz konusu çalışmadan en iyi derecede yararlanmanızı ümit ederim.

Konuyla ilgili olarak daha detaylı bilgi almak ya da ihtiyaçlarınıza yönelik sorularınıza cevap bulabilmek için her zaman danışmanlarımızdan yardım alabilirsiniz.

Saygılarımla

Hugo Campo

Genel Müdür



Michael Page, İngiliz menşeli, Londra Borsası'na kayıtlı, Avrupa, Amerika, Asya-Pasifik ve Afrika'da 150 ofise ve 40 yılı aşkın deneyime sahip, dünyanın önde gelen uzman orta ve üst düzey segmentte işe alım hizmeti veren danışmanlık şirketlerinden biridir.

Faaliyet alanlarımız

- Satış ve Pazarlama
- Finans
- Mühendislik & Tedarik Zinciri
- İnsan Kaynakları
- Petrol & Doğal Gaz
- Perakende
- İdari İşler ve Ofis Yönetimi
- Teknoloji
- Sağlık ve Yaşam Bilimleri
- Bankacılık & Sigortacılık

Michael Page, 40 yılı aşkın deneyimiyle müşterilerine yenilikçi ve müşteriye özel çözümler sunan, hem dönemsel hem de tam zamanlı işe alımları gerçekleştiren, alanında uzman, pazardaki en yüksek tecrübeye sahip firmadır.

Michael Page'ın misyonu, başarı yöntemini esas alır. Günümüzün rekabetçi piyasasında, kontaklarımızın talepleri ve öncelikleri farklılık gösterebilmektedir. Bu nedenle, alanında tecrübe sahibi olan uzman bir kadro kurmak çok önemlidir ki bu da; hem adayların hem de firmaların ihtiyaçlarına en hızlı şekilde geri dönüş sağlar. Kendi alanında sektör deneyimine sahip uzman kadromuz ile müşterilerimizin ihtiyaçlarına en uygun adayları en hızlı şekilde seçip, müşterimizle çalışma ortağı şeklinde çalışmaktayız.



Michael Page Satış & Pazarlama, beyaz yaka satış pazarlama profesyonellerinin işe yerleştirmelerini yapmaktadır ve Türkiye'deki faaliyetlerine 2008 yılında başlamıştır.

Kendi alanında uzmanlaşmış deneyimli danışmanlarımız sayesinde, müşterilerimize katma değeri yüksek hizmetler sunmaktayız.

Uzmanlık anlayışımız, danışmanlarımıza dikey seçme ve yerleştirme de bize avantaj sağlamaktadır. Böylece en alt kademedен üst yönetime kadar tüm profillerde seçme ve yerleştirme yapabilmekteyiz.

Sunmaktan mutluluk duyduğumuz Maaş Analiz Anketimiz sayesinde, iletişim halinde bulunduğumuz adaylarımız ve müşterilerimize de piyasa hakkındaki derin bilgilerini bizimle paylaştıkları için ayrıca teşekkür etmek isteriz.

Bu çalışmada yer alan bilgiler, aşağıda belirttiğimiz kaynaklar kullanılarak oluşturulmuştur.

- Farklı sektörlerde yer alan Satış Pazarlama çalışanlarından oluşan zengin veri tabanı
- İnternet Reklamları
- Web Siteleri
- Yazılı Basın

Söz konusu anket, her bir pozisyonun özel ihtiyaçlarını kendi metodolojileri ve dinamiklerine göre belirlemiştir.

Projenin size bir kaynak niteliğinde olmasını umut etmekteyiz.

İyi Okumalar!

***Tablolarda gösterilen maaşlarda Türkiye ödemeleri göz önüne alınır.



CEO'NUN MEKTUBU	2
MICHAEL PAGE	3
ÖN NOTLAR	4
İNDEKS	5

HIZLI TÜKETİM ÜRÜNLERİ

PAZARLAMA DİREKTÖRÜ	7
KATEGORİ/PAZARLAMA MÜDÜRÜ	8
KIDEMLİ ÜRÜN / MARKA MÜDÜRÜ	9
ÜRÜN / MARKA MÜDÜRÜ	10
KIDEMLİ ASİSTAN ÜRÜN/MARKA MÜDÜRÜ	11
ASİSTAN ÜRÜN / MARKA MÜDÜRÜ	12
PAZAR ARAŞTIRMA MÜDÜRÜ	13
MEDYA MÜDÜRÜ	14
TİCARİ PAZARLAMA DİREKTÖRÜ	15
TİCARİ PAZARLAMA MÜDÜRÜ	16
TİCARİ PAZARLAMA YÖNETİCİSİ	17
TİCARİ PAZARLAMA SORUMLUSU	18
İHRACAT DİREKTÖRÜ	19
İHRACAT MÜDÜRÜ	20
İHRACAT BÖLGE MÜDÜRÜ	21
İHRACAT BÖLGE YÖNETİCİSİ	22
İHRACAT BÖLGE SORUMLUSU	23
SATIŞ DİREKTÖRÜ	24
SATIŞ MÜDÜRÜ / KANAL SATIŞ MÜDÜRÜ	25
ULUSAL KANAL MÜŞTERİLERİ MÜDÜRÜ	26
ULUSAL KANAL / BÜYÜK MÜŞTERİLER SATIŞ YÖNETİCİSİ	27
BÖLGE MÜDÜRÜ	28
DİSTRİBÜTÖR / BAYİ / GELENEKSEL KANAL SATIŞ YÖNETİCİSİ	29
LOKAL KANAL SATIŞ YÖNETİCİSİ	30
SATIŞ TEMSİLCİSİ	31

ENDÜSTRİ & ÜRETİM

SATIŞ DİREKTÖRÜ	32
SATIŞ MÜDÜRÜ	33
MÜŞTERİ YÖNETİCİSİ	34
SATIŞ MÜHENDİSİ / SORUMLUSU	35
MÜŞTERİ TEMSİLCİSİ	36
İHRACAT SATIŞ MÜDÜRÜ	37
İHRACAT SATIŞ BÖLGE SORUMLUSU	38
PAZARLAMA DİREKTÖRÜ / MÜDÜRÜ	39
PAZARLAMA SORUMLUSU	40
PAZARLAMA İLETİŞİM SORUMLUSU	41





HİZMET SEKTÖRÜ

PAZARLAMA DİREKTÖRÜ / MÜDÜRÜ	42
PAZARLAMA SORUMLUSU	43
PAZAR ARAŞTIRMA – MÜŞTERİ YÖNETİMİ DİREKTÖRÜ / MÜDÜRÜ	44
PAZAR ARAŞTIRMA SORUMLUSU / ANALİSTİ / DANIŞMANI	45
TÜKETİCİ PAZARLAMA (SHOPPER MARKETING) DİREKTÖRÜ / MÜDÜRÜ	46
TÜKETİCİ PAZARLAMA (SHOPPER MARKETING) SORUMLUSU / UZMANI	47
PAZARLAMA İLETİŞİMİ (MARCOM) DİREKTÖRÜ / MÜDÜRÜ	48
PAZARLAMA İLETİŞİMİ (MARCOM) SORUMLUSU/ UZMANI	49
SATIŞ DİREKTÖRÜ / MÜDÜRÜ	50
SATIŞ UZMANI / SORUMLUSU	51
İŞ GELİŞTİRME MÜDÜRÜ	52
ÖZEL MÜŞTERİLER MÜDÜRÜ (KEY ACCOUNT MANAGER)	53

DİJİTAL E-TİCARET

DİJİTAL PAZARLAMA YÖNETİCİSİ / MÜDÜRÜ	54
DİJİTAL PAZARLAMA UZMANI	55
E-TİCARET YÖNETİCİSİ / MÜDÜRÜ	56
E-TİCARET UZMANI	57

OFİSİMİZ

58





PAZARLAMA DİREKTÖRÜ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Genel Müdür/CEO.

SORUMLULUKLAR

- Şirketin pazarlama stratejisini, yeni ürünlerin ve fiyatlandırmalarının ve reklam kampanyalarının, piyasa gelişim gözlemlerini yapma ve Ticari Pazarlama/ Satış Direktörü ile satış ilişkisinin koşullarının belirlenmesi,
- Tüm pazarlama faaliyetleri, iletişim ve kurumsal reklam faaliyetlerini denetlemek,
- Şirketin stratejisini optimize etmek amacıyla, satış yöneticileri ve pazarlama arasındaki iletişimi geliştirmek,
- Tüketicisi ihtiyaçlarına cevap verebilmek amacıyla yeni ürünlerin ve hizmetlerin belirlenmesi ve yürütülmesi.
- Tüm pazarlamanın bütçesini yönetmek.



EKİBİ

Kendisine bağlı Pazarlama Müdürü, Kıdemli/ Marka ve Ürün Müdürleri bulunmaktadır. Genellikle 10-15 kişilik bir ekibin yönetiminden sorumludur.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	350.000 TL	500.000 TL





KATEGORİ/PAZARLAMA MÜDÜRÜ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Genel Müdür/CEO ya da Pazarlama Direktörü.

SORUMLULUKLAR

- Her kategori için Kıdemli/ Marka/Ürün Müdürleri ve/veya Ticari Pazarlama Müdürü ile birlikte stratejilerinin belirlenmesi, geliştirilmesi ve uygulanması,
- Pazardaki tüketici ve satın alıcıların eğilimlerine göre kategorilerin/markaların analiz edilmesi ve belirlenmesi,
- Planogramlar ve/veya promosyon planları kullanılarak doğrusal optimizasyon için stratejiyi önermek,
- Belirlenen kategorilerin/markaların her biri için stratejileri analiz etmek, belirlemek ve izlemek,
- Sorumluluğu altındaki bütçeyi yönetmek,
- Potansiyel tüketicilerin belirlenmesi ile birlikte çalışmak ve kategori/marka konumlandırması yapmak; buna yönelik sunumlar ve stratejiler hazırlamak,
- Kategoriler/markalar için kurumsal imajın izlenmesi,
- Diğer bölümler ile faaliyetleri koordine ve kontrol etmek,
- Belirlenen nicel ve nitel hedeflerin tutturulması.



EKİBİ

Kendisine bağlı Kıdemli Marka/Ürün Müdürleri bulunmaktadır. Genellikle 8-10 kişilik bir ekibin yönetiminden sorumludur.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	240.000 TL	300.000 TL



KIDEMLİ ÜRÜN / MARKA MÜDÜRÜ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Kategori/Pazarlama Müdürü ve/veya Pazarlama Direktörü.

SORUMLULUKLAR

- Ürün/ Marka Müdürü ile aynı.

EKİBİ

Kendisine bağlı ürün/marka müdürü, asistan ürün/marka müdür ya da MT'ler bulunmaktadır. Genellikle 1-3 kişinin yönetiminden sorumludur.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	160.000 TL	220.000 TL





ÜRÜN /MARKA MÜDÜRÜ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Kategori/Pazarlama Müdürü ve/veya Pazarlama Direktörü.

SORUMLULUKLAR

- Kendi sorumluluğu altındaki ürünlerin/markaların pazarlama planını tanımlamak, oluşturmak ve uygulamak,
- Sorumluluğundaki ürünler/markalar için Kategori Müdürü/Pazarlama Müdürü veya Pazarlama Direktörü ile birlikte pazarlama stratejisini tanımlamak,
- Tüm ürün çeşitlerinin bütçelerinin hazırlanması; fiyat tanımı, hacim, tanıtım ve reklam bütçelerinin dağılımın hazırlanması,
- Sorumluluğu altındaki ürüne ayrılan bütçenin geliştirilmesi, izlenmesi ve yönetimini sağlamak,
- Yürütülen pazarlama faaliyetlerinin karlılıklarını analiz etmek ve ölçmek,
- Diğer bölümler ile şirketin ürün faaliyetini koordine etmek ve kontrol etmek,
- Yeni ürünler geliştirmek amacıyla ürün gamına ait nicel ve nitel analizler yaparak en iyi stratejileri geliştirmek,
- Yapılan tüketici araştırmaları ile birlikte, kategoriye eklenecek ya da kategori içerisinde değiştirilecek olan ürünlerin belirlenmesi ve buna yönelik Ar-Ge çalışmaları için Ar-Ge ekibi ile birlikte çalışmak,
- Belirlenen stratejiler akabinde ajanslar ile birlikte çalışarak ürün/marka lansmanlarını gerçekleştirmek.



EKİBİ

Kendisine bağlı asistan ürün/marka müdür ya da MT'ler bulunmaktadır. Genellikle 1 ya da 2 kişinin yönetiminden sorumludur.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	120.000 TL	160.000 TL



KIDEMLI ASISTAN ÜRÜN/MARKA MÜDÜRÜ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Kategori/Pazarlama Müdürü ve/veya Pazarlama Direktörü. Pazarlama Müdürü veya Kıdemli Ürün/Marka Müdürü.

SORUMLULUKLAR

- Ürün/Marka pazarlaması altında belli planları ve eylemleri yürütür, destekler,
- Ürün/Marka Müdürü ile birlikte nicel ve nitel piyasa bilgilerini analiz eder ve yorumlar,
- Önceden belirlenen stok, pazarlama ölçüm ve analizlerine yardımcı olmak,
- Şirketin diğer bölümleri ile ilişkilerini koordine eder,
- Ürün/Marka Müdürü ile beraber lansman süreçlerinden sorumlu olur,
- Belirlenen lansman süreçleri için gerekli ajans koordinasyonunu sağlar.

EKİBİ

Genellikle MT ya da stajyerlerden sorumludur.



POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	90.000 TL	120.000 TL



ASİSTAN ÜRÜN / MARKA MÜDÜRÜ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Kıdemli Ürün/Marka Müdürü veya Ürün/Marka Müdürü.

SORUMLULUKLAR

- Ürün/Marka pazarlaması altında belli planları ve eylemleri yürütür, destekler,
- Ürün/Marka Müdürü ile birlikte nicel ve nitel piyasa bilgilerini analiz eder ve yorumlar,
- Önceden belirlenen stok, pazarlama ölçüm ve analizlerine yardımcı olmak,
- Şirketin diğer bölümleri ile ilişkilerini koordine eder,
- Ürün/Marka Müdürü ile beraber lansman süreçlerinden sorumlu olur,
- Belirlenen lansman süreçleri için gerekli ajans koordinasyonunu sağlar.

EKİBİ

Genellikle ekip yönetimi bulunmamaktadır.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	70.000 TL	85.000 TL





PAZAR ARAŞTIRMA MÜDÜRÜ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Pazarlama Direktörü/Pazarlama Müdürü.

SORUMLULUKLAR

- Pazarlama Direktörü/Müdürü ile birlikte piyasa araştırmasının yapılması, şirket stratejisinin tanımlanması, geliştirilmesi ve uygulanması,
- Nicel ve nitel çalışmaların belirlenmesi ve geliştirilmesi,
- Değişkenliklerinin analizinin belirlenmesi,
- Kullanılan pazarın, dış tedarikçilerin ve enstitülerin seçimi, müzakere edilmesi, denetlenmesi ve izlenmesi.
- Hedef kategorilerin 7 markaların şirket ürünlerinin, yeni trendlerin ve niş fırsatların oluşturulması için yeni modellerin ve Pazar araştırmasının yapılması,
- Şirketin diğer birimleri ile faaliyetlerinin koordine edilmesi,
- Pazar araştırma şirketleri ile iletişim.



EKİBİ

Genellikle ekip yönetimi bulunmayan bu pozisyonda, 2-3 kişilik Pazar araştırma sorumluları da bulunabilmektedir.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	140.000 TL	220.000 TL





MEDYA MÜDÜRÜ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Genel Müdür, CEO ya da Pazarlama Direktörü.

SORUMLULUKLAR

- Genel Müdür, CEO ya da Pazarlama Direktörü ile birlikte hedef kitleye yönelik çalışmalarla ilgili strateji oluşturmak,
- Pazarlama ekibi ile birlikte koordineli olarak ; ajans ilişkilerini yönetmek.
- Onaylanmış reklâm projelerini, reklâm ajanslarına hazırlamak. Hazırlanan reklâmların sağlıklı ve etkin yürütülmesini sağlamak,
- Medya satınmasını gerçekleştirmek,
- Geleneksel ve dijital medya stratejilerini belirleyip, aktivitelerin oluşturulmasını sağlamak.

EKİBİ

2-3 kişilik geleneksel ve dijital medya ekibi bu kişiye raporlama yapmaktadır.



POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	200.000 TL	280.000 TL



TİCARİ PAZARLAMA DİREKTÖRÜ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Genel Müdür veya CEO.

SORUMLULUKLAR

- Şirket için belirlenen ticari pazarlama faaliyetlerinin stratejisinin belirlenmesini, uygulanmasını ve kontrol edilmesini sağlamak,
- Bölüm bütçesinin geliştirilmesi, izlenmesi, optimizasyonunun sağlanması ve idare edilmesi,
- Pazarlama Direktörü ve Satış Direktörü ile birlikte koordinasyonun sağlanması,
- Şirketin kategori yönetimini tanımlamak, koordine etmek ve yönetimini gerçekleştirmek.

EKİBİ

Kendisine bağlı 8-10 kişilik bir ekip bulunmakla birlikte; Ticari Pazarlama Müdürleri ve Yöneticileri direk raporlamasını Ticari Pazarlama Direktörüne gerçekleştirmektedir.



POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	240.000 TL	300.000 TL





TİCARİ PAZARLAMA MÜDÜRÜ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Genel Müdür veya GEOTicari Pazarlama Direktörü/Pazarlama Direktörü veya Satış Direktörü.

SORUMLULUKLAR

- Şirket için belirlenen ticari pazarlama faaliyetlerinin stratejisinin belirlenmesini, uygulanmasını ve kontrol edilmesini sağlamak,
- Ürünlerinin, markaların ve kategorilerin yıllık tanıtım planının kurulması ve müşteri portföyünün koordine edilmesi,
- Bölüm bütçesinin geliştirilmesi, izlenmesi, optimizasyonunun sağlanması ve idare edilmesi,
- Pazarlama Müdürü ve Satış Müdürü ile birlikte şirketin stratejik müşterilerinin tanıtımı, stratejisinin sunumu ve koordine edilmesi,
- Belirlenen pazarlama stratejisine göre, market içi aktivitelerin belirlenmesi, koordine edilmesi ve uygulanması,
- Şirketin kategori yönetimini tanımlamak, koordine etmek ve yönetimini gerçekleştirmek,
- Diğer departmanlarla olan ilişkilerin koordine edilmesi,
- Şirketin tüketicilerinin analiz edilmesi, buna istinaden ticari pazarlama etkinliklerinin organize edilmesi ve eğitimlerinin belirlenmesi.

EKİBİ

Kendisine bağlı 3-4 kişilik Ticari Pazarlama Yöneticileri ve/veya Asistan Ticari Pazarlama Yöneticileri bulunmaktadır.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	140.000 TL	200.000 TL





TİCARİ PAZARLAMA YÖNETİCİSİ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Ticari Pazarlama Direktörü/Pazarlama Direktörü veya Ticari Pazarlama Müdürü.

SORUMLULUKLAR

- Şirket için belirlenen ticari pazarlama faaliyetlerinin stratejisinin belirlenmesini, uygulanmasını ve kontrol edilmesini sağlamak,
- Bölüm bütçesinin geliştirilmesi, izlenmesi, optimizasyonunun sağlanması ve idare edilmesi,
- Belirlenen pazarlama stratejisine göre, market içi aktivitelerin belirlenmesi, koordine edilmesi ve uygulanması,
- Şirketin kategori yönetimini tanımlamak, koordine etmek ve yönetimini gerçekleştirmek..

EKİBİ

Genellikle kendisine bağlı bir ekip bağlı olmamakla birlikte; Ticari Pazarlama Sorumlusundan sorumlu olabilir.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	100.000 TL	160.000 TL





TİCARİ PAZARLAMA SORUMLUSU

RAPORLADIĞI KİŞİ

Ticari Pazarlama Müdürü/Yöneticisi.

SORUMLULUKLAR

- Şirket için belirlenen ticari pazarlama faaliyetlerinin stratejisinin belirlenmesini, uygulanmasını ve kontrol edilmesini sağlamak,
- Bölüm bütçesinin geliştirilmesi, izlenmesi, optimizasyonunun sağlanması ve idare edilmesi,
- Belirlenen pazarlama stratejisine göre, market içi aktivitelerin belirlenmesi, koordine edilmesi ve uygulanması,
- Şirketin kategori yönetimini tanımlamak, koordine etmek ve yönetimini gerçekleştirmek.

EKİBİ

Genellikle kendisine bağlı bir ekip bulunmamaktadır.



POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	80.000 TL	100.000 TL



İHRACAT DİREKTÖRÜ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Genel Müdür ya da CEO.

SORUMLULUKLAR

- Şirketin iş politikalarını, şirketin faaliyet gösterdiği tüm yurtdışı pazarlarında uygulamak; karlılık, yatırım ve kar marjlarını yürütmek,
- Bölgeler üzerinde raporlama yapmak,
- Satışları etkileyen piyasa analizlerinde bulunmak; şirket stratejisine en uygun olan bölgeleri belirlemek.

EKİBİ

Genellikle 8-10 kişilik bir ekipten sorumlu olmakla birlikte; İhracat Müdürleri ya da İhracat Bölge Müdürleri direkt raporlamalıdır.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	240.000 TL	360.000 TL





İHRACAT MÜDÜRÜ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Genel Müdür, CEO ya da İhracat Direktörü.

SORUMLULUKLAR

- Şirketin iş politikalarını, şirketin faaliyet gösterdiği tüm yurtdışı pazarlarında uygulamak; karlılık, yatırım ve kar marjlarını yürütmek,
- Bölgeler üzerinde raporlama yapmak,
- Satışları etkileyen piyasa analizlerinde bulunmak; şirket stratejisine en uygun olan bölgeleri belirlemek.

EKİP YÖNETİMİ

Genellikle 5-6 kişilik bir ekipten sorumlu olan İhracat Müdürlerine, İhracat Bölge Müdürleri, İhracat Bölge Yöneticileri, İhracat Bölge Sorumluları ve İhracat Operasyon Sorumlularını bağlı bulunmaktadır.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	180.000 TL	240.000 TL





İHRACAT BÖLGE MÜDÜRÜ

RAPORLADIĞI KİŞİ

İhracat Direktörü/ İhracat Müdürü.

SORUMLULUKLAR

- Şirketin iş politikalarını kendisine verilen coğrafya üzerinde uygulamak; karlılık, yatırım ve kar marjlarını yürütmek,
- Bölgeler üzerinde raporlama yapmak,
- Sorumluluğu altındaki bölgelerin lokal dağıtıcıları ile müzakereleri yürütmek, önemli rol oynayan ithalatçılarla anlaşmaları sürdürmek,
- Satışları etkileyen piyasa analizlerinde bulunmak; şirket stratejisine en uygun olan bölgeleri belirlemek,
- Sorumluluğundaki bölgelerdeki lokal bayiler ve müşterilere ürünlerin satışlarını gerçekleştirmek.

EKİP YÖNETİMİ

Genellikle 2-3 kişilik bir ekipten sorumlu olan İhracat Bölge Müdürleri, İhracat Bölge Yöneticisi, İhracat Bölge Sorumlusu ve İhracat Operasyon Sorumlularını yönetmektedir.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş + Prim	Minimum	Maksimum
	120.000 TL	180.000 TL





İHRACAT BÖLGE YÖNETİCİSİ

RAPORLADIĞI KİŞİ

İhracat Müdürü veya İhracat Bölge Müdürü.

TECRÜBE YILI

3-5 yıl.

SORUMLULUKLARI

İhracat Bölge Müdürü ile aynı.

EKİP YÖNETİMİ

İhracat Bölge Sorumlusu ve İhracat Operasyon Sorumlularını yönetmektedir.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	100.000 TL	140.000 TL





İHRACAT BÖLGE SORUMLUSU

RAPORLADIĞI KİŞİ

İhracat Müdürü veya İhracat Bölge Müdürü.

SORUMLULUKLARI

- Kariyerinin başında daha operasyonel işlerden sorumlu olan İhracat Bölge Sorumluları; ilerleyen süreçte sorumluluğu altındaki bölgeye yapılan ürün satışlarından sorumludur.

EKİP YÖNETİMİ

Genellikle ekip yönetimi bulunmamaktadır.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	60.000 TL	85.000 TL





SATIŞ DİREKTÖRÜ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Genel Müdür veya CEO.

SORUMLULUKLARI

- Şirketin tüm satış fonksiyonlarından ve satış cirosundan sorumlu olmak,
- Satış tahminlerini ve hedeflerini etkili kılmak için satış istatistiklerini analiz etmek ve izlemek,
- Pazarlama Direktörü ve Ticari Pazarlama Direktörü ile birlikte koordinasyonun sağlanması.

EKİP YÖNETİMİ

Kendisine bağlı Kanal Satış Müdürleri ve Bölgeler Müdürleri bulunmaktadır.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	300.000 TL	550.000 TL





SATIŞ MÜDÜRÜ / KANAL SATIŞ MÜDÜRÜ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Genel Müdür, CEO veya Satış Direktörü.

SORUMLULUKLARI

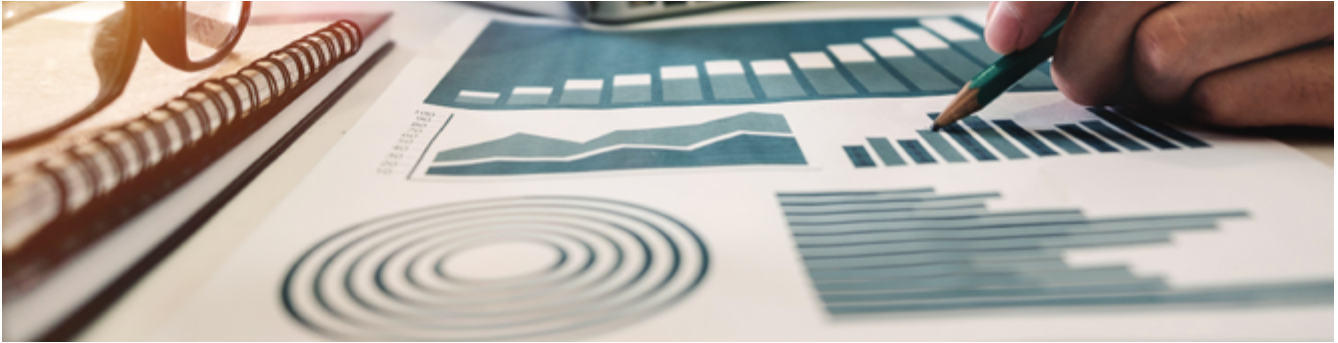
- Şirket içerisinde sorumlu olduğu kanal veya kanallardaki fonksiyonlardan ve satış cirosundan sorumlu olmak,
- Genel Müdür, CEO ya da Satış Direktörü tarafından belirlenen şirket stratejisine göre satış tahminlerini ve hedeflerini etkili kılmak için satış istatistiklerini analiz etmek ve izlemek,
- Sorumluluğu altındaki kanal veya kanalların önceden belirlenen satış hedefine ulaşmasını sağlamak.

EKİP YÖNETİMİ

Kendisine bağlı Kanal Satış Yöneticileri ve Bölge Müdürleri bulunmaktadır.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	240.000 TL	350.000 TL





ULUSAL KANAL MÜŞTERİLERİ MÜDÜRÜ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Satış Direktörü veya Satış Müdürü.

SORUMLULUKLARI

- Şirketin stratejik müşterilerini yönetmek,
- Yıllık yapılacak görüşmelerin planlanması,
- Sorumluluğu altındaki çalışanların terfi stratejilerini belirlemek,
- Diğer fonksiyonlar ile birlikte Müşterilerle olan ilişkileri yürütmek,
- Belirlenen hedeflerin tutturulmasını sağlamak.

EKİP YÖNETİMİ

Kendisine bağlı 3-4 kişilik Ulusal Kanal/Büyük Müşteriler Müdürleri/Yöneticileri bulunmaktadır.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	180.000 TL	240.000 TL





ULUSAL KANAL / BÜYÜK MÜŞTERİLER SATIŞ YÖNETİCİSİ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Satış Müdürü/ Kanal Satış Müdürü.

SORUMLULUKLARI

- Saha Ekibi ile birlikte büyük müşterileri tanımlamak ve şirket stratejilerini uygulamak,
- Yılın satın alma aktivitelerine Satış Müdürü ile birlikte katılmak,
- Sorumluluğu altında olan takımın yönetimi, kontrolü, motivasyonunun sağlanması,
- İç ve dış kaynaklardan gelen bilgilerin analiz edilmesi ve yorumlanması,
- Diğer departmanlar ile olan koordinasyonun sağlanması,
- Belirlenen satış hedeflerini gerçekleştirmek.

EKİP YÖNETİMİ

Sorumlu olduğu müşterinin ulusaldaki büyüklüğüne göre ekip sayısı değişmekle birlikte; Satış Temsilcileri ve Satış Sorumluları bu kişiye bağlı olarak çalışır.



POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	120.000 TL	180.000 TL



BÖLGE MÜDÜRÜ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Satış Direktörü veya Satış Müdürü.

SORUMLULUKLARI

- Kendi bölgesindeki ticaret politikalarının uygulanmasını izlemek; ciro ve marjları denetlemek,
- Satış tahminlerini ve hedeflerini etkili kılmak için satış istatistiklerini analiz etmek ve izlemek,
- Satış gücünü arttırmaya teşvik etmek, bu doğrultuda gerekli eğitim ve ekipmanları sağlamak,
- Belirlenen hedeflerin tutturulmasını sağlamak.

EKİP YÖNETİMİ

Kendisine bağlı Satış Yöneticileri ve Satış Sorumluları bulunmaktadır.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	120.000 TL	180.000 TL





DİSTRİBÜTÖR / BAYİ / GELENEKSEL KANAL SATIŞ YÖNETİCİSİ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Bölge Müdürü/Distribütör/Bayi/Geleneksel Kanal Satış Bölge Müdürü.

SORUMLULUKLARI

- Satış cirolarını etkileyen uygulamaları incelemek,
- Açılan bayilerin ciro, kar marjları ve Pazar payları bazında hedeflerine ulaşmasına yardımcı olmak,
- Siparişlerin günlük ve haftalık raporlarını incelemek, promosyon ve fiyat seviyeleri, rekabet durumu üzerine analiz yapmak.

EKİP YÖNETİMİ

Sorumlu olduğu bölgeye göre ekip sayısı değişmekle birlikte; Satış Temsilcileri ve Satış Sorumluları bu kişiye bağlı olarak çalışır.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	100.000 TL	160.000 TL





LOKAL KANAL SATIŞ YÖNETİCİSİ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Bölge Müdürü/Lokal Kanal Satış Bölge Müdürü.

SORUMLULUKLARI

- Etki alanı içinde olan lokal müşteriler için iş stratejilerini uygulamak,
- Kendi sorumluluğu altındaki müşteriler üzerinde pazarlama politikalarını uygulamak,
- Bayilerdeki satış müdürlerini yönetmek ve aktivitelerini denetlemek,
- Lokal müşterilerle olan kontratları yürütmek ve diğer satış temsilcilerinin aktivitelerini kontrol etmek,
- Atanan satış hedeflerine ulaşmak.

EKİP YÖNETİMİ

Sorumlu olduğu bölgeye göre ekip sayısı değişmekle birlikte; Satış Temsilcileri ve Satış Sorumluları bu kişiye bağlı olarak çalışır.



POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	90.000 TL	140.000 TL



SATIŞ TEMSİLCİSİ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Bölge Müdürü/ Kanal Satış Bölge Müdürü.

SORUMLULUKLARI

- Kendi sorumluluğu altındaki müşterilere kanal bazında satışları gerçekleştirmek,
- Satış cirolarının, karlılık ve marjın takibini yapmak,
- Satış miktarlarının, iadelerin, stokların takibini yapmak,
- Belirlenen satış hedeflerine ulaşmak.

EKİP YÖNETİMİ

Sorumlu olduğu bölgeye göre ekip sayısı değişmekle birlikte; Satış Temsilcileri ve Satış Sorumluları bu kişiye bağlı olarak çalışır.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	55.000 TL	80.000 TL





SATIŞ DİREKTÖRÜ

Firmanın tüm satış ve iş geliştirme aktivitelerinin idaresinden ve geliştirilmesinden sorumludur. Üst yönetim üyesidir. Bölge Müdürü/Lokal Kanal Satış Bölge Müdürü.

RAPORLADIĞI KİŞİ

Genel Müdür / Genel Müdür Yardımcısı.

SORUMLULUKLARI

- Firmanın satış stratejisinin belirlenmesini ve kontrolünü sağlamak.
- Firmanın satış stratejilerinin uygulanabilmesi adına gerekli kaynakları sağlamak.
- Uzun ve orta vade iş planları geliştirebilmek için Pazarlama Müdürü ile koordineli çalışmak.
- Satış tahminlerini belirleyip, aksiyon almak
- Satış takımına liderlik etmek.
- Satış & Pazarlama ve Satınalma Departmanlarıyla birlikte çalışarak yüksek hacimli ticari görüşmelere katılmak.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	300.000 TL	400.000 TL





SATIŞ MÜDÜRÜ

Birden fazla ürünün satış ve iş geliştirme aktivitelerinin idaresinden ve geliştirilmesinden sorumludur. Mevcut yeni pazarlara girebilmek için satış stratejileri düzenler ve uygular. Bütçe, ciro ve satış hacmi doğrultusunda iş planlarını geliştirir.

RAPORLADIĞI KİŞİ

Satış Direktörü / Genel Müdür.

SORUMLULUKLARI

- Satış hedeflerini analiz etmek ve satış ekibini oluşturmak.
- Satış performansını artırmak ve en ideal kar marjlarını elde etmek.
- Satış ekibinin işe alımını gerçekleştirip, eğitimini sağlamak.
- A'dan Z'ye tüm satış döngüsünü döngüsünü yönetmek.
- Büyük / kilit müşterilerin odak noktası olmak.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	220.000 TL	300.000 TL





MÜŞTERİ YÖNETİCİSİ (KEY ACCOUNT MANAGER)

Özel müşterilerle ilgili tüm satış stratejilerinden sorumludur. Satış desteğini, özel müşteriler için marka sunumlarını ve promosyonları yönetir.

RAPORLADIĞI KİŞİ

Satış Müdürü / Direktörü

MÜŞTERİ YÖNETİCİSİNİN SORUMLULUKLARI

- Sorumlu olduğu müşterilerin satış planını ve ürün stratejilerini yürütmek.
- Fiyatlandırma ve teslimat konularında ortak çözümler üretmek.
- Teknik ve ticari konularda ilişkiler kurmak ve iş birliklerini yönetmek.
- Müşteri ve ürün ile ilgili problemlerde şikayetlerin iyileştirilmesinden sorumlu olmak.
- Müşteri ve ürün ile ilgili tedarik zinciri yönetimi ve sipariş yönetimini desteklemek.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	160.000 TL	220.000 TL





SATIŞ MÜHENDİSİ / SORUMLUSU

Şirketin mevcut ve potansiyel müşterileri doğrultusunda satış hacminin artırılmasından sorumludur. Sorumlu olduğu ürünlerin fonksiyonları, bileşenleri ve çalışma mantıkları hakkında geniş bilgiye sahip olan kişidir. Takım yönetimi firmaya ve pozisyonun gerekliliklerine bağlı olarak mevcut olabilir.

RAPORLADIĞI KİŞİ

Satış Müdürü.

SATIŞ MÜHENDİSİ / SORUMLUSUNUN SORUMLULUKLARI

- Teknik ve satış sonrası ekiple beraber müşterilerin ihtiyaçlarını belirleyip, uygun çözümleri sağlamak.
- Sorumlu olduğu bölgedeki (coğrafi, ürün çeşidi, servis , müşteri) satış hedeflerini gerçekleştirmek.
- Coğrafi bölgeye ve aktivitelere öncülük etmek.
- Pazar araştırması ve rakip analizleri gerçekleştirmek.
- İş birliklerinin görüşülmesini ve uygulanmasını sağlamak.



POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
0-1 Yıl Tecrübe	55.000 TL	72.000 TL
1-3 Yıl Tecrübe	72.000 TL	95.000 TL
3-5 Yıl Tecrübe	95.000 TL	150.000 TL



MÜŞTERİ TEMSİLCİSİ

Telefonda müşterilere teknik destek verir. Müşteri ihtiyaçlarının ve şikayetlerinin kayıtlarını tutar. Şirket ürünleri ve hizmetlerine ilişkin müşterilere bilgi sağlar.

RAPORLADIĞI KİŞİ

Satış Müdürü / Müşteri Hizmetleri Müdürü.

MÜŞTERİ TEMSİLCİSİNİN SORUMLULUKLARI

- Müşterilerin aramalarına yanıt vererek, ürünlerle ilgili şikayetleri ve soruları cevaplandırmak.
- Küçük çaplı lojistik ve stok yönetimini sağlamak.
- Siparişleri almak ve kayıtlarını oluşturmak.
- Müşteri portföyünü güncel tutmak.
- Telefon üzerinden müşterileri yönlendirmek.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	72.000 TL	120.000 TL





İHRACAT SATIŞ MÜDÜRÜ

Kurumsal politikalar dahilinde stratejilerin geliştirilmesinden, uygulanmasından ve yönetilmesinden sorumludur. İhracat departmanlarının iş planlarını düzenler ve devam ettirir. İhracat departmanı dahilinde satış stratejisini hazırlar, uygular ve yönetir.

RAPORLADIĞI KİŞİ

Satış Direktörü / Genel Müdür.

MÜŞTERİ TEMSİLCİSİNİN SORUMLULUKLARI

- Firmanın yurtdışındaki yatırımlarını, iş planlarını, kar marjını ve gelirini yönetmek.
- Farklı bölge ve ülkelerdeki ihracat aktivitelerini ve satışı temsil etmek, yönlendirmek.
- Farklı pazarlardaki yatırımları ve geliri arttırmak amacıyla bölgelerin Pazar araştırmalarını & rakip analizlerini yürütmek ve belirlemek.
- Sorumlu olduğu üşke ve bölgelerdeki ithalatçılarla iş birliklerinin sağlanması amacıyla görüşmeleri sağlamak.
- Yerli distribütörleri seçmek ve yönetmek.



POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	180.000 TL	260.000 TL



İHRACAT SATIŞ BÖLGE SORUMLUSU

İhracat departmanı dahilinde satış stratejilerini uygular, yeni müşterileri kazanımlarına destek olur.

RAPORLADIĞI KİŞİ

İhracat Satış Müdürü / Satış Müdürü.

İHRACAT SATIŞ BÖLGE SORUMLUSUNUN SORUMLULUKLARI

- Sorumlu olunan / faaliyette bulunulan bölgedeki satış hedeflerini, karlılığı ve yatırımları gerçekleştirmek.
- Bölgedeki satış aktivitelerini raporlamak.
- Gerekli olduğunda, sorumlu olunan bölgedeki kültürel ve ekonomik değerlere bağlı kalarak iş stratejisini geliştirmek ve değiştirmek.
- Yerli distribütör kanalıyla iletişim içerisinde olarak, anlaşmaların yürürlüğe konmasını sağlamak.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	120.000 TL	180.000 TL





PAZARLAMA DİREKTÖRÜ / MÜDÜRÜ

Pazarlama stratejilerinin oluşturulması, uygulanması ve yönetilmesinden sorumludur. Müşteri profilleri oluşturur, pazarlama hedefleri doğrultusunda pazarlama aktivitelerini planlar.

RAPORLADIĞI KİŞİ

Genel Müdür/ Satış Direktörü.

PAZARLAMA DİREKTÖRÜ / MÜDÜRÜ SORUMLULUKLARI

- Ürün lansmanlarını ve pazara girip yayılmak için başarılı stratejileri geliştirmek.
- Satış Departmanı ile uyum içerisinde çalışarak, pazarlama faaliyetlerinin bütçe kararlarını almak.
- Firmanın reklam ve pazarlama ajanslarıyla ilişkileri yönetmek.
- Pazarlama faaliyetlerinin karlılık analizini yapmak ve kontrol etmek.
- Yeni ürün ve/veya hizmetler geliştirmek amacıyla ürün gamına ait nicel ve nitel analizler yaparak en iyi stratejileri geliştirmek.



POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	200.000 TL	300.000 TL



PAZARLAMA SORUMLUSU

Firmanın pazardaki yerini ve bilinirliğini geliştirmekten sorumludur.

RAPORLADIĞI KİŞİ

Pazarlama Müdürü / Satış Müdürü.

PAZARLAMA SORUMLUSU SORUMLULUKLARI

- Uzun dönem stratejileri geliştirerek, müşteri bazında yeni alanlara ve yeni pazarlara ulaşmayı amaçlamak.
- Satış ekibiyle koordineli çalışarak, satış departmanından elde ettiği veriler ve önerilerle pazarlama planlarını yapmak.
- Firmayı uluslararası fuarlarda ve organizasyonlarda temsil etmek.
- Doğrudan pazarlama ile yeni bilgi ve veriler elde etmek, pazarda oluşan algıyı yönetmek ve sunumlar / bilgilendirici toplantılar hazırlayarak satış ekibini yönlendirmek.
- Firma imajını iletişim kanallarıyla (medya, fuar vb.) dışarıya aktarabilmek.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	85.000 TL	160.000 TL





PAZARLAMA İLETİŞİM SORUMLUSU

Hedef kitleyi ürününden, işletmeden, hizmetlerden, yapılan çalışmalardan haberdar etmek için ve olumlu bir imajın doğmasını sağlamak, var olan imajı pekiştirmek, kötü imajı değiştirmek yönünde yapılan bilinçli, planlanmış, değişik iletişim ve dağıtım kanalları aracılığıyla yürütülen faaliyetlerden sorumludur.

RAPORLADIĞI KİŞİ

Pazarlama Direktörü / Müdürü.

PAZARLAMA İLETİŞİM SORUMLUSU SORUMLULUKLARI

- Reklam ve etkinlik ajanslarıyla sürekli iletişimde olmak,
- Pazarlama iletişimi aktiviteleri gerçekleştirmek,
- İlgili ve yerel içerikleri Etkinlik ve Sponsorluklara yerleştirerek geliştirmek,
- Tüm bu faaliyetlerle ilgili fatura ve bütçe koordinasyonunu sağlamak,
- Sorumluluğundaki projeleri göz önüne alarak rapor ve aksiyon planı geliştirmek.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	85.000 TL	160.000 TL





PAZARLAMA DİREKTÖRÜ / MÜDÜRÜ

Genellikle reklam işlerini ve pazarlama bölümünü geneliyle yönetir. Bu iki işlevi tek bir fonksiyonda birleştirirler. Pazarlama müdürü plan geliştirmeden sorumlu, ürün lansmanı ve pazara girip yayılmak için başarılı stratejiler geliştirmeden sorumlu personellere liderlik eder.

RAPORLADIĞI KİŞİ

Pazarlama Direktörü, Genel Müdür, CEO.

PAZARLAMA DİREKTÖRÜ / MÜDÜRÜ SORUMLULUKLARI

- Marka ve/veya ürünlerin pazarlama politikası ve stratejilerinin belirlenmesini ve uygulanmasını sağlamak.
- Kendi sorumluluğundaki ekipleri ve ekipmanları yönetmek.
- Tüm ürün ve/veya hizmet çeşitlerinin bütçelerini, hacmini, tanıtım ve reklam bütçelerini hazırlamak.
- Pazarlama faaliyetlerinin karlılık analizini yapmak ve kontrol etmek.
- Yeni ürün ve/veya hizmetler geliştirmek amacıyla ürün gamına ait nicel ve nitel analizler yaparak en iyi stratejileri geliştirmek.
- Büyük reklam ajansları ile koordineli çalışmak.



POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	160.000 TL	240.000 TL



PAZARLAMA SORUMLUSU

Bir ürünün, bir malın, bir hizmetin satışını geliştirmek amacıyla tanıtmayı, paketlemeyi, satış elemanlarının yetişmesini, piyasa gereksinimlerini belirlemeyi ve karşılamayı içeren etkinliklerin bütünüdür.

RAPORLADIĞI KİŞİ

Pazarlama Müdürü, Pazarlama Direktörü.

PAZARLAMA DİREKTÖRÜ / MÜDÜRÜ SORUMLULUKLARI

- Şirket pazarlama aktivitelerini belirlemek, uygulamak ve yönetmek.
- Şirket imajı ve pazarlama politikası için uygun strateji ve fikri üretmek.
- Reklam ajansları ve üçüncü partiler ile koordinasyonu sağlayarak çalışmak ve bu kurumları yönetmek.
- İletişim planlama, pr ve marka çalışmalarını gerçekleştirmek.
- Şirketin itibarı ve bilinirliği için gerekli olan stratejileri oluşturmak ve bu doğrultuda bütçe çalışması yapmak.



POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	60.000 TL	120.000 TL



PAZAR ARAŞTIRMA – MÜŞTERİ YÖNETİMİ DİREKTÖRÜ / MÜDÜRÜ

Pazar Araştırma, çeşitli piyasalardaki talep koşulları, belirli mallara ilişkin satış tahminleri ve yeni pazarların geliştirilmesi konularında yürütülen araştırma tipidir.

RAPORLADIĞI KİŞİ

Birim Direktörü, Genel Müdür.

PAZAR ARAŞTIRMA DİREKTÖRÜ / MÜDÜRÜ SORUMLULUKLARI

- Pazarlama Müdürü ile birlikte Pazar araştırmasını yapmak.
- Şirket stratejilerini geliştirmek, tanımlamak ve uygulamak.
- Nicel ve nitel çalışmaları belirlemek ve geliştirmek.
- Değişkenlerin analizlerini belirlemek.
- Sorumluluğu altındaki takımı yönetmek.
- Belirlenen nicel ve nitel hedefleri tutturmak.
- Belirli aralıklarla müşteri ziyareti yaparak, müşteri beklenti ve taleplerini algılamak.
- Varolan portföyü korumak ve portföye yeni müşteriler dahil etmek.
- İş ortaklarının beklentileri doğrultusunda Pazar araştırması yapmak ve yeni modeller oluşturmak.



POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	120.000 TL	240.000 TL



PAZAR ARAŞTIRMA SORUMLUSU / ANALİSTİ / DANIŞMANI

Pazar Araştırma, çeşitli piyasalardaki talep koşulları, belirli mallara ilişkin satış tahminleri ve yeni pazarların geliştirilmesi konularında yürütülen araştırma tipidir.

RAPORLADIĞI KİŞİ

Pazar Araştırma Müdürü, Birim Müdürü.

PAZAR ARAŞTIRMA SORUMLUSU / ANALİSTİ SORUMLULUKLARI

- Nicel ve nitel çalışmaları belirlemek ve geliştirmek.
- Değişkenlerin analizlerini belirlemek.
- Belirlenen nicel ve nitel hedefleri tutturmak.
- Belirli aralıklarla müşteri ziyareti yaparak, müşteri beklenti ve taleplerini algılamak.
- Varolan portföyü korumak ve portföye yeni müşteriler dahil etmek.
- İş ortaklarının beklentileri doğrultusunda Pazar araştırması yapmak ve yeni modeller oluşturmak.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	60.000 TL	120.000 TL





TÜKETİCİ PAZARLAMA (SHOPPER MARKETING) DİREKTÖRÜ / MÜDÜRÜ

“Bir markanın tüketimini sağlamak amacı ile alışverişçi davranışında pozitif bir değişiklik oluşturmak için pazarlama karması unsurlarının sistematik şekilde yaratılması ve uygulanmasıdır.”

Tüketicilerin seçilmiş ürün gruplarında alışveriş yapma ve alışverişe yönelik davranışlarını düzenli olarak izleyerek alışveriş trendlerinin daha iyi anlaşılmasının sağlama amacıyla yapılmaktadır.

RAPORLADIĞI KİŞİ

Birim Direktörü, Genel Müdür.

TİCARİ PAZARLAMA DİREKTÖRÜ / MÜDÜRÜ SORUMLULUKLARI

- Yerli yabancı tüm müşterileri yönetmek.
- Büyük müşterilerin beklentilerini çok iyi anlayıp, beklentiye yönelik çözüm üretmek noktasında teklif hazırlamak ve pazarlık aşamasını yürütmek.
- Nicel çalışmalarını belirlemek ve geliştirmek.
- Sorumluluğu altındaki ekibi yönetmek ve koordine etmek.
- Değişkenlerin analizlerini belirlemek.
- Belirli aralıklarla müşteri ziyareti yaparak, müşteri beklenti ve taleplerini algılamak.
- Varolan portföyü korumak ve portföye yeni müşteriler dahil etmek.
- Tüketicilerin alışverişe yönelik davranışlarını düzenli olarak izleyerek, Pazar Araştırma çalışmalarını gerçekleştirmek.



POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	240.000 TL	350.000 TL



TÜKETİCİ PAZARLAMA (SHOPPER MARKETING) SORUMLUSU / UZMANI

“Bir markanın tüketimini sağlamak amacı ile alışverişçi davranışında pozitif bir değişiklik oluşturmak için pazarlama karması unsurlarının sistematik şekilde yaratılması ve uygulanmasıdır.”

Tüketicilerin seçilmiş ürün gruplarında alışveriş yapma ve alışverişe yönelik davranışlarını düzenli olarak izleyerek alışveriş trendlerinin daha iyi anlaşılmasının sağlama amacıyla yapılmaktadır.

RAPORLADIĞI KİŞİ

Tüketici Pazarlama Müdürü, Direktörü.

TİCARİ PAZARLAMA SORUMLUSU / UZMANI SORUMLULUKLARI

- Yerli yabancı tüm müşterileri yönetmek.
- Büyük müşterilerin beklentilerini çok iyi anlayıp, beklentiye yönelik çözüm üretmek noktasında teklif hazırlamak ve pazarlık aşamasını yürütmek.
- Nicel çalışmaları belirlemek ve geliştirmek.
- Değişkenlerin analizlerini belirlemek.
- Belirli aralıklarla müşteri ziyareti yaparak, müşteri beklenti ve taleplerini algılamak.
- Varolan portföyü korumak ve portföye yeni müşteriler dahil etmek.
- Tüketicilerin alışverişe yönelik davranışlarını düzenli olarak izleyerek, Pazar Araştırma çalışmalarını gerçekleştirmek.



POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	60.000 TL	120.000 TL



PAZARLAMA İLETİŞİMİ (MARCOM) DİREKTÖRÜ / MÜDÜRÜ

Pazarlama iletişimi ürün veya hizmet sahibi olan firmaların ürün ve hizmetlerini alıcılara tanıtmak için yaptığı tüm etkileşimi kapsayan bir kavramdır. Günümüzde hızla artan ticaret ortamında oldukça farklılaşan iletişim kanalları arasında etkili iletişim pazarlama açısından son derece önemlidir. Pazarlama iletişimi alıcıların taleplerinin öğrenilmesini bu taleplerin yönlendirilmesini veya başka bir yöne kanalize edilmesi hedeflerini içeren etkileşimlerin tümüdür.

RAPORLADIĞI KİŞİ

Genel Müdür, CEO.

MARKOM DİREKTÖRÜ / MÜDÜRÜ SORUMLULUKLARI

- Yapılacak kreatif işlerin koordinasyonuna destek olmak.
- Internal briefleri hazırlamak.
- Yapılacak yaratıcı çalışmalarda görünürlük ve marka algısının doğru bir şekilde gerçekleştirilmesini sağlamak.
- Marcom'da dökümantasyon ve dosya takibini yapmak.
- Sorumluluğu altındaki ekibi yönetmek ve pazarlama eğitimlerini gerçekleştirmek.
- Kreatif taraf ile stratejik planlama departmanlarını yönetmek ve koordine etmek.



POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	240.000 TL	350.000 TL



PAZARLAMA İLETİŞİMİ (MARCOM) SORUMLUSU/ UZMANI

Pazarlama iletişimi ürün veya hizmet sahibi olan firmaların ürün ve hizmetlerini alıcılara tanıtmak için yaptığı tüm etkileşimi kapsayan bir kavramdır. Günümüzde hızla artan ticaret ortamında oldukça farklılaşan iletişim kanalları arasında etkili iletişim pazarlama açısından son derece önemlidir. Pazarlama iletişimi alıcıların taleplerinin öğrenilmesini bu taleplerin yönlendirilmesini veya başka bir yöne kanalize edilmesi hedeflerini içeren etkileşimlerin tümüdür.

RAPORLADIĞI KİŞİ

Pazarlama İletişim Direktörü, Müdürü.

MARKOM SORUMLUSU / UZMANI SORUMLULUKLARI

- Yapılacak kreatif işlerin koordinasyonuna destek olmak.
- Internal briefleri hazırlamak.
- Kreatif departman ve stratejik planlama departmanı ile koordineli çalışmak.
- Yapılacak yaratıcı çalışmalarda görünürlük ve marka algısının doğru bir şekilde gerçekleştirilmesini sağlamak.
- Marcom'da dökümantasyon ve dosya takibini yapmak.



POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	120.000 TL	180.000 TL



SATIŞ DİREKTÖRÜ / MÜDÜRÜ

Firmanın tüm satış ve iş geliştirme aktivitelerinin idaresinden ve geliştirilmesinden sorumludur. Üst yönetim üyesidir. Genellikle firmanın pazarlama aktivitelerinden de sorumludur.

RAPORLADIĞI KİŞİ

Satış Direktörü, Genel Müdür, CEO.

SATIŞ DİREKTÖRÜ / MÜDÜRÜ SORUMLULUKLARI

- Şirketi üçüncü kişiler ve firmalar karşısında temsil etmek.
- Müşteri ilişkilerini düzenlemeye ve geliştirmeye yönelik çalışmalar yapmak.
- Projeler için çözüm araştırmak.
- Proje veya ürün tekliflerini hazırlamak, sunmak ve takibini yapmak.
- Potansiyel olabilecek müşterileri ziyaret etmek.
- Firmanın mevcut müşteri portföyünü muhafaza etmek, yeni müşteriler kazandırmak için ziyaret ve görüşmelerde bulunmak.
- Sorumluluğu altındaki takımı yönetmek.
- Alınan müşteri taleplerinin karşılanması konusunda gerekli organizasyonu kurmak ve aksayan konularda tedbir almak.
- Müşteri memnuniyetsizliklerinin giderilmesi konusunda faaliyetler gerçekleştirmek.
- Geciken Müşteri alacaklarını takip etmek.
- Müşteri şikayetlerini alarak çözümü için yönetime destek olmak.
- Çalışanlarının çalışma planını hazırlamak, uygulamak ve denetlemek.
- Satış sorumlularının çalışma raporlarının hazırlanmasını sağlamak ve denetlemek.
- Satış sorumlularının iş dağılımını yapmak ve kontrol etmek.
- Ekibini ürünler hakkında bilgilendirmek.
- Kendisine bağlı personelin; görev ve yetki dağılımını belirlemek. Bu konudaki; vekalet, rotasyon ve yetki devri sistemini oluşturmak.
- Firma içindeki bölümlerin koordinasyonunu sağlamak.
- Kendi birimi ile ilgili prosedür ve talimatların uygulanmasını sağlamak.
- Satış sorumlularına satış konusunda destek vermek.
- Piyasadaki rakip ürünleri ve fiyatlarını takip etmek.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	220.000 TL	350.000 TL



SATIŞ UZMANI / SORUMLUSU

RAPORLADIĞI KİŞİ

Satış Direktörü, Satış Müdürü.

SATIŞ UZMANI / SORUMLUSU SORUMLULUKLARI

- Müşteri ilişkilerini düzenlemeye ve geliştirmeye yönelik çalışmalar yapmak.
- Proje veya ürün tekliflerini hazırlamak, sunmak ve takibini yapmak.
- Potansiyel olabilecek müşterileri ziyaret etmek.
- Firmanın mevcut müşteri portföyünü muhafaza etmek, yeni müşteriler kazandırmak için ziyaret ve görüşmelerde bulunmak.
- Müşteri memnuniyetsizliklerinin giderilmesi konusunda faaliyetler gerçekleştirmek.
- Haftalık, aylık raporlamaları gerçekleştirmek.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	60.000 TL	100.000 TL





İŞ GELİŞTİRME MÜDÜRÜ

Ürün ve hizmet geliştirme sürecinden pazarlama sürecine kadar geniş bir alanı ilgilendiren ve eksikleri belirleme stratejisi ile bunu izleyen rekabet edilecek sektörün analizi, iş geliştiricilerin yeni bir proje için başlangıç adımlarıdır.

RAPORLADIĞI KİŞİ

Genel Müdür, Satış Direktörü, Satış Müdürü.

İŞ GELİŞTİRME MÜDÜRÜ SORUMLULUKLARI

- Verilen hedefler doğrultusunda yeni ve potansiyel müşterileri bulmak.
- Yeni iş imkanlarının yaratılması ve sürekliliğin sağlanması amacıyla uluslararası alanda enerji sektöründeki endüstriyel projeleri, yeni yatırımları takip etmek.
- Mevcut müşteriler ile ilişkileri iyileştirilerek sürdürmek, potansiyel müşterilere yönelik teklif taleplerini takip etmek, düzenli ziyaretleri gerçekleştirmek.
- Şirketin potansiyel müşteriler nezdinde tanıtımını yapmak.
- Mevcut ve potansiyel müşterilerin farklı iş alanlarındaki ihtiyaçlarını analiz ederek, müşterilere uygun çözümler sunmak.



POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	160.000 TL	240.000 TL



ÖZEL MÜŞTERİLER MÜDÜRÜ (KEY ACCOUNT MANAGER)

Özel müşterilerle ilgili tüm satış stratejilerinden sorumludur. Satış desteğini, özel müşteriler için marka sunumlarını ve promosyonları yönetir.

RAPORLADIĞI KİŞİ

Genel Müdür, Satış Direktörü, Satış Müdürü.

ÖZEL MÜŞTERİLER MÜDÜRÜ SORUMLULUKLARI

- Portföyde yer alan potansiyel müşterileri ziyaret ederek, ihtiyaçlarına uygun ürünün ya da hizmetin satışını gerçekleştirmek.
- Özel müşterilerin tüm satış stratejilerini yönetmek.
- Belirli aralıklara müşterileri ziyaret ederek aradaki ilişkiyi aktif tutmak.
- Müşterilere özel kişiselleştirilmiş hizmetler sunarak müşteri memnuniyetinde sürekliliği sağlamak.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	120.000 TL	180.000 TL





DİJİTAL PAZARLAMA YÖNETİCİSİ / MÜDÜRÜ

RAPORLADIĞI KİŞİ

Pazarlama Direktörü, Genel Müdür.

DİJİTAL PAZARLAMA YÖNETİCİSİ / MÜDÜRÜ SORUMLULUKLARI

- Marka ve/veya ürünlerin dijital pazarlama politikası ve stratejilerinin belirlenmesini ve uygulanmasını sağlamak.
- Kendi sorumluluğundaki dijital ekipleri ve ekipmanları yönetmek.
- SEO, SEM, Google Adwords & Analytics rapor ve sonuçlarını yönetmek.
- Tüm ürün ve/veya hizmet çeşitlerinin dijital yönelik bütçelerini, hacmini, tanıtım ve reklam bütçelerini hazırlamak.
- Dijital pazarlama faaliyetlerinin karlılık analizini yapmak ve kontrol etmek.
- Yeni ürün ve/veya hizmetler geliştirmek amacıyla ürün gamına ait nicel ve nitel analizler yaparak en iyi dijital kanal ve stratejileri geliştirmek.
- Büyük dijital ajanslar ile koordineli çalışmak.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	160.000 TL	250.000 TL





DİJİTAL PAZARLAMA UZMANI

RAPORLADIĞI KİŞİ

Dijital Pazarlama Müdürü, Pazarlama Müdürü.

DİJİTAL PAZARLAMA UZMANI SORUMLULUKLARI

- Şirket dijital pazarlama aktivitelerini uygulamak ve yönetmek.
- Şirket imajı ve pazarlama politikası için uygun strateji ve fikri üretmeye destek olmak.
- SEO, SEM, Google Adwords & Analytics uygulama ve çalışmalarını gerçekleştirmek.
- Reklam ajansları ve üçüncü partiler ile koordinasyonu sağlayarak çalışmak ve bu kurumları yönetmek.
- Websitesi içerik ve yönetimini gerçekleştirmek.
- Sosyal medya kanallarının yönetimini yapmak.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	60.000 TL	120.000 TL





E-TİCARET YÖNETİCİSİ / MÜDÜRÜ

RAPORLADIĞI KİŞİ

E-ticaret Direktörü, Pazarlama Direktörü, Genel Müdür.

E-TİCARET YÖNETİCİSİ / MÜDÜRÜ SORUMLULUKLARI

- Hedef kitleye, mecra ve marka değerlerine uygun online iletişim ve pazarlama stratejilerinin belirlenmesi,
- Kendi sorumluluğundaki e-ticaret ve operasyon ekiplerini ve ekipmanları yönetmek.
- Sitenin genel stratejileri dahil olmak üzere, bütün pazarlama stratejilerinin çıkartılması,
- E-ticaret platformunun editöryel ve operasyonel sorumlulukların kusursuz yürütülmesinin sağlanması,
- E-ticaret sitesi, kurumsal sitelerin devamlılığı ve geliştirilmesini sağlayacak tüm projelerde aktif olarak görev alınması,
- Reklam ve tasarım ajanslarıyla ilişkilerin yürütülmesi.

POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	140.000 TL	240.000 TL





E-TİCARET UZMANI

RAPORLADIĞI KİŞİ

E-ticaret Müdürü / Direktörü, Pazarlama Müdürü / Direktörü.

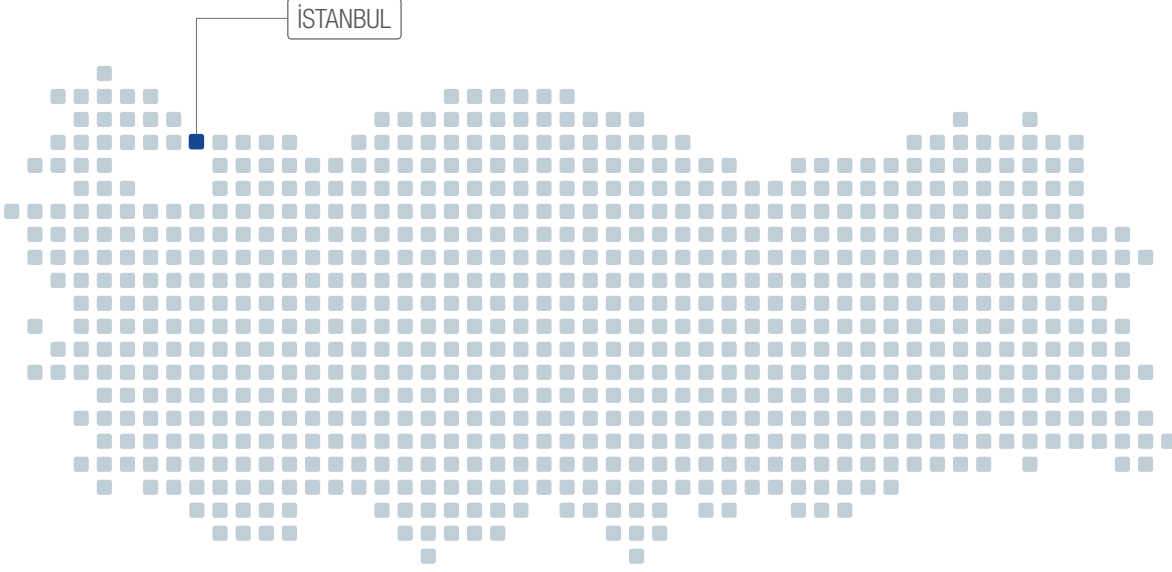
E-TİCARET UZMANI SORUMLULUKLARI

- Dijital satış kanallarına yönelik belirlenmiş stratejilerin operatif anlamda gerçekleştirilmesi
- E-ticaret platformunun editöryel ve operasyonel sorumlulukların yürütülmesi.
- E-ticaret sitesi, kurumsal sitelerin devamlılığı ve geliştirilmesini sağlayacak tüm projelerin gerçekleştirilmesinde görev alınması.
- Satışı yapılacak ürünlerin resim, içerik, özellik ve tanıtım yazılarını düzenlemek.
- Fiyat kontrolü ve ürünlerin satışa açılması süreçlerini takip ederek siteye eklenmesini sağlamak.
- Ürünlerin tedarik edilip sevkiyat organizasyonunun yapılması.
- Sipariş sürecinin takibi, siparişlerin faturalandırılması, online ürün ve stok takibi yapmak.
- Reklam ve tasarım ajanslarıyla ilişkilerin yürütülmesi.



POZİSYON İÇİN BELİRLENEN MAAŞ ARALIĞI

Yıllık Brüt Maaş	Minimum	Maksimum
	80.000 TL	120.000 TL



İstanbul

Büyükdere Cad. Kanyon Ofis Binası No:185 Kat: 5
34394
Levent-İstanbul
Tel. +90 (212) 336 52 00
Faks +90 (212) 336 52 05





Michael Page