

南京：八大行业营销岗位薪酬调查 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/228/2021\\_2022\\_\\_E5\\_8D\\_97\\_E4\\_BA\\_AC\\_EF\\_BC\\_9A\\_E5\\_c108\\_228476.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/228/2021_2022__E5_8D_97_E4_BA_AC_EF_BC_9A_E5_c108_228476.htm) 行业1：商场 概述

：目前商场的高层营销人员相对稳定，中低层营销人员相对欠缺，其中基层营销人员流动性较大。人物：南京某大型商场营销部长告诉记者，几乎每周都做一个方案，以跟上促销活动的需求。另一家中型规模的商场部门经理李小姐说，承包经理收入与业绩挂钩，水平普遍较高，而普通柜台促销员平时流动多，工资水平每月也仅在千元左右。薪金：高层15万元 - 20万元 / 年、中层8万元 - 10万元 / 年、底层1.5万元 - 2万元 / 年 转贴于 学生大求职站 <http://job.studa.com> 行业2：

超市 概述：零售业开放带来连锁网络的猛增，高级营销人员需有多年从业经验，各家超市都急需这类人才。经理类中层营销人员，有一定数量但还没达到供过于求，这类人员正处于积累经验期，跳槽频繁，收入水平也参差不齐。人物：金润发总经理郑向阳告诉记者，超市的营销主要就是吸引团购。店总经理都是从基层干上来的，关系网络多，营销业务水平较高，收入也颇丰；经理、科长类营销人员正处于成长期，发展空间大，往往寻求营销渠道的开拓。普通场内营业员，主要从事现场促销，技术含量相对较低。薪金：高层15万元 - 20万元 / 年、中层3万元 - 10万元 / 年、底层1.5万元 - 2.5万元 / 年 行业3：餐饮 概述：同样缺少营销人员，管理层兼有营销任务，其营销收入与职位、工作经验基本无关，完全根据业绩进行提成。人物：向阳渔港樊小姐告诉记者，餐馆营销就是拉拢顾客群，形成稳定客源，不论是主管还

是部门经理，都兼有营销角色。新香园酒楼马小姐说，餐馆营销中熟悉门头是很重要的，餐饮收入中一大部分取自于一个阶段的固定消费群，所以每到一批重要客人，管理人员都会亲自接待。薪金：2000 - 1万元 / 月不等

行业4：医药 概述：医药代表的收入较之前几年有所缩水，人员的流动性也较大。做处方药业务的医药代表收入情况比做非处方药业务的医药代表要好，如果是外资医药公司的收入则更好一些。在江浙等发达地区并且手中握有大医院的人收入更加丰厚，可达到一年几十万。以药店为销售目标的非处方药类的销售代表收入状况则要差很多，收入好的年薪也就5万。人物：某知名非处方药医药公司的一位销售代表告诉记者，非处方药的提成也就是销售额的3% - 5%，提成不高，而处方药的提成一般都在10%多一点。他们单位在南京的薪资就算不错的了，他们在他们医药公司的业绩算是不错的，但年收入也就在4万左右。年薪：低1.5万、中5万、高30万 - 40万

行业5：化妆品 概述：化妆品柜台的销售小姐的收入水平跟化妆品品牌有很大的关系，国际大牌的化妆品如资生堂、兰蔻、CD等大牌化妆品处于不愁卖的情况。收入也丰厚，月薪基本都在6000元左右。人物：某国际大牌化妆品品牌的销售小姐说，越是价高的化妆品大牌越是不愁卖，而且提成也很高，一般她们的收入都在每月6000元，好的可达到上万元。一般化妆品品牌的销售小姐的月收入在2000元上下。不过国际大牌对销售小姐的要求也高，基本都要大专学历，身材匀称，皮肤白，气质容貌好。年薪：低2万、中3万 - 4万、高7万 - 8万

行业6：汽车 概述：汽车营销在国内还是个新兴行业，存在众多的不成熟、不稳定因素。市场行情、车型、品牌和经销

商的实力都影响着薪金。一般来说，销售利润较大的高档车比销售经济车型的收入要高。人物：一4S店销售经理表示：每辆车的提成50元 - 300元不等，销售行情不好时，提成相对多一点。把车卖出去是“各显神通”，有的销售员在QQ上也能拉到客户。从事汽车销售的各层次人员的收入差额远不如房产销售的差额大。薪金：高层：纯粹的职业经理人、不占公司股份的4S店老总的月薪5000 - 1万元；如果是占有4S店股份的老板进账就多了；中层：销售经理比金牌销售员低10% - 15%，但比销售顾问的总体水平高20% - 30%；底层：较好品牌的销售顾问做得好月薪4000元；一般品牌销售顾问月薪3000元。转贴于 学生大求职站 <http://job.studa.com>行业7：房产概述：去年下半年，受宏观调控的影响，房产营销成衰退趋势，不少消费者听说房价要跌持币待购；今年上半年总体趋势还行。房产营销对销售员的整体素质有很高的要求。人物：一国内知名房产公司的销售总监表示：卖房只是房产营销的一个环节；房产营销难不是房子难卖，而是对从业人员要求很高，他是一个调研策划推广销售过程；房产营销压力是因为市场一直在变，再好的项目都要经过缜密的策划和包装。薪金：高层的薪金是“背靠背”的，彼此都不太了解，但记者听说一房产高层因销售业绩好，公司奖励了一套价值140万的跃层；中层：基本工资一年6万，奖金在业绩中提成千分之一。一位在同行中出类拔萃的销售经理去年在南京做成了1个5亿的项目，拿到了近60万的年薪；底层：基本工资800 - 1200元，奖金在业绩中提成千分之一。做得一般的年薪3万 - 4万，最好的能拿到10万一年。行业8：家电卖场概述：目前家电连锁企业高级人才最为紧缺，中低层相对稳定

。人物：随着家电连锁的疯狂扩张，高级营销人才成为家电连锁企业最“渴望”的，但高级营销人员需有多年、甚至还是同岗位从业经验，正是由于家电连锁企业的高薪诱惑，这类人员跳槽率很高。即使是疯狂扩张，但低级营销人员并不缺乏，大量高校毕业生成为稳定的该类人员队伍。薪金：高层20万30万元/年、中层7万10万元/年、底层1.0万1.4万元/年 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)