

汽车业薪酬市场销量定高低 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__E6_B1_BD_E8_BD_A6_E4_B8_9A_E8_c108_228701.htm 太和企业管理顾问有限公司日前完成2004汽车业从业人员薪酬福利的调研，该调研全面分析了全国近百家知名汽车企业中的人员薪酬水平、激励机制、特殊待遇和福利待遇等方面的状况。该公司薪资分析师王晨告诉记者，所抽样的样本分别来自上海通用、一汽丰田、广州本田等知名企业，他们在行业内具有较强的代表性，调研涉及的职位有销售、市场和研发等近几十个职位。 转贴于 学生大求职站 <http://job.studa.com> 重点岗位，薪酬水平较高 在汽车行业内，销售、市场和研发的薪酬水平远高于其他岗位的薪酬水平。王晨分析指出，这与行业特点相符，以下是具体岗位的相关情况。 销售岗位 2004年里，在产品技术和质量差别不大的情形下，各家汽车企业都力拼销售，销售的好坏直接关系到企业利润的多少，也直接影响员工的收入。由于销售为企业直接制造利润，销售高级人才受到了市场的追捧也不足为奇了。此外，由于销售人员能够拿到较多的销售提成等变动收入，故销售人员平均收入明显高于其他职位。但销售员工的收入差距也较大。此次调查显示，销售业绩好，又具备人员管理和团队领导能力的高级销售人员的年度总薪酬是普通销售人员的5倍。调查显示，普通销售人员的年薪大约在5万元左右。 不过专家也提醒，目前汽车销售还是比较热门的行业，但在汽车业竞争激烈和汽车消费日趋理性的条件下，汽车销售的高回报黄金期已经过去，呈峰值回落趋势。 市场岗位 市场是与销售相互配合的部门，市

市场营销策略的成功与否关系到销售业绩的高低。出色的市场工作往往能给销售人员减轻很大的压力。此外，在目前大部分企业，公司策略往往受市场策略的影响。产品市场定位的准确与否，是产品销量好坏的关键因素，在整车制造业中更是关键的关键。市场部门不仅要承担制订营销战略以提高市场占有率和利润.而且还要组织并指导制订产品定位，市场渗透、品牌宣传和定价等长期的市场营销策略。市场人员的薪酬在汽车业中也是名列前茅。以经理层级来看，他们的年收入大约可达到20万元左右。而普通的市场工作人员，他们的收入与一般销售的收入相差无几，年收入大概在四五万元。研发部门是企业的技术核心，也是企业核心竞争力的体现。而就目前来讲，研发还不太受到重视。然而，随着行业竞争激烈度、成熟度不断提高，众厂商逐渐认识到我国整车制造业的出路在于拥有自主的知识产权，否则只能永远跟在别人后面。随着人们对汽车节能、环保和舒适度的需求日益提高，消费者会要求汽车在这些方面运用新的技术和制造方法，这些需求都要求企业拥有较高的自主研发能力，需要大量的研发人才。从调研的情况来看，一般企业的研发经理年薪在10万元左右，而好一些的企业，研发经理的年薪可达到20-25万元。至于一般的研发人员，他们的年收入大概在5-10万元。王晨预计，研发人员的薪酬收入在今后一段时间里，将有较大的涨幅，这个幅度将超过行业中的其他岗位。市场销量决定薪酬高低 过去的一年对于汽车行业从业人来说是痛并快乐着的一年。在经历了前两年的飞速发展后，整个汽车行业的发展速度从高峰跌入了谷底。王晨指出，2004年中国汽车大规模降价的幅度之大、范围之广前所未有。去

年年初以来，每个季度、每个月都有车型降价或者促销。国产车的降价已经成为车市的一种常态，几乎所有国产车的价格都在下降。作为以销售量为主要业绩指标的行业，销售量的增长率直接影响了从业者的薪酬收入。有的企业由于销售业绩不理想，导致企业员工收入大幅削减；相反，有的企业薪酬收入却直线上升。这种高低差距最多能够达到3倍之多。例如效益不好的企业销售经理年收入大概在8-10万元，而好的能达到30万元。由于行业整体业绩不佳，因此汽车行业从业人员的收入整体水平也就停滞不前，从调研的结果来看，汽车业人员整体水平的薪酬与2003年基本持平。薪水有增长的员工，其薪水增幅仅有2.5

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