

Ausgabe  
2020

# Salärstudie Sales

 careerplus  
Passt perfekt.

# Executive Summary

Ist das Gehalt fair und angemessen? Dies interessiert Arbeitnehmer und Arbeitgeber gleichermaßen. Unsere neuste Salärstudie für die Berufsgruppe Sales zeigt: Berufserfahrung und Weiterbildungen zahlen sich aus. Mit zunehmender Führungsspanne sind auch Fremdsprachenkenntnisse eine Notwendigkeit.

Für die aktuelle Salärstudie wurden 2546 Profile von Sales-Spezialisten analysiert, die grösstenteils in KMU arbeiten. Die Untersuchung zeigt, dass der durchschnittliche Bruttojahreslohn im Bereich Sales unverändert ist im Vergleich zur letzten Studie von 2018, nämlich bei CHF 100 000. Gesamtschweizerisch liegt der Medianjahreslohn in der Studie 27,5% über dem Schweizer Durchschnitt. Spitzenverdiener im Bereich Sales sind nach wie vor der Verkaufsleiter mit CHF 130 000 sowie der Regional-/Bereichsleiter mit CHF 120 950 Medianjahressalär.

Bei höheren Funktionsstufen sind durch den engen Kundenkontakt zudem Fremdsprachenkenntnisse, vor allem Englisch, zentral. Dadurch kann ein Sales-Spezialist auf nationaler oder globaler Ebene operieren und so immer grössere Kundenstämme betreuen. Spricht ein Verkaufsspezialist neben Englisch die drei Landessprachen Deutsch, Französisch und Italienisch fließend, schlägt sich dies deutlich im Salär nieder. Zum Beispiel steigt das Salär eines Key Account Manager, der über Kenntnisse in drei Fremdsprachen verfügt, um 9% gegenüber einem Profil mit Kenntnissen in lediglich einer Fremdsprache. Auch eine fundierte Aus- und Weiterbildung lohnt sich. Eine verkaufsspezifische Weiterbildung, zum Beispiel zum eidg. dipl. Verkaufsleiter, wird mit einem höheren Gehalt belohnt.

Wie sich Branchenerfahrung sowie Produktkenntnisse auf den Lohn auswirken, verdeutlichen die sehr grossen Bandbreiten innerhalb der verschiedenen Branchen. So umfasst beispielsweise die Salärbandbreite beim Regional- und Bereichsleiter in der Pharmabranche CHF 50 750.

Auf den folgenden Seiten finden Sie die wichtigsten Zahlen und Fakten zum Schweizer Markt und zu den Löhnen im Bereich Sales. Wir bieten Ihnen pro untersuchte Funktion detaillierte Angaben zum Salär, zum Aufgabengebiet, zu den wichtigsten Einstellungskriterien sowie zu den Entwicklungsmöglichkeiten. Auf Seite 25 ist ein Formular zur Berechnung des Gehalts beigefügt.

Bei der Lohninformation wird im Sinne der Lohngleichheit bewusst auf die Differenzierung zwischen Mann und Frau verzichtet.

**CHF 130 000**

**verdient ein erfahrener  
Verkaufsleiter im Median**

**9%**

**höher ist das Gehalt eines  
Key Account Manager  
mit Kenntnissen in drei  
Fremdsprachen gegenüber  
jenem mit Kenntnissen in  
einer Fremdsprache**

**CHF 50 750**

**ist die Salärbandbreite  
beim Regional-/  
Bereichsleiter in der  
Pharmabranche**

# Inhaltsverzeichnis

- 4** Interview
- 5** Zahlen und Fakten
- 7** Methodik
- 9** Sachbearbeiter Verkaufsinendienst
- 11** Leiter Verkaufsinendienst
- 13** Aussendienstmitarbeiter
- 15** Account Manager
- 17** Key Account Manager
- 19** Regional-/Bereichsleiter
- 21** Verkaufsleiter
- 23** Verkaufsingenieur
- 25** Formular zur Salärberechnung
- 26** Fallbeispiel Salärberechnung
- 28** Die Leistungen von Careerplus

# Interview mit Dietger Löffler

Was sind die Herausforderungen im Bereich Sales? Welche unerwarteten Ergebnisse ergab die Salärstudie und was braucht es für ein höheres Salär? Eine Einschätzung von Dietger Löffler, Mitglied des Zentralvorstands von Swiss Marketing.

## **Das Jahr 2020 war für viele herausfordernd.**

### **Wie schätzen Sie die Lage im Bereich Sales ein?**

Die Situation im Schweizer Arbeitsmarkt ist aktuell nicht einfach. Aufgrund der Covid-19-Pandemie ist die hiesige Arbeitslosenquote gestiegen. In Sales gab es aber auch Gewinner: Der E-Commerce erlebt ein starkes Wachstum, da die Pandemie ein Treiber der digitalen Prozesse ist. Für die Unternehmen und Sales-Fachleute bedeutet dies, dass sie nun auf diese Anforderungen reagieren müssen.

### **Welche Veränderungen haben Sie ausserdem beobachtet?**

Fremdsprachen sind in Sales viel wichtiger geworden. Das zeigt auch die aktuelle Salärstudie: Heute beherrschen fast alle Sales-Fachleute mindestens eine Fremdsprache fließend, in den meisten Fällen ist dies Englisch. In der Studie, die vor zwei Jahren erschienen ist, war der Fremdsprachenanteil tiefer.

### **Gab es für Sie Erstaunliches oder Unerwartetes in der Salärstudie?**

Grundsätzlich decken sich die Ergebnisse mit meinen Beobachtungen und Erfahrungen. Erstaunlich finde ich dennoch die enorme Bedeutung der Berufserfahrung, die sich bei vielen Profilen sehr positiv auf das Salär auswirkt. Das ist in der Studie auch an der teils grossen Salärbandbreite ersichtlich, etwa beim Key Account Manager im Dienstleistungsbereich.

### **Was raten Sie jungen Arbeitnehmenden?**

Eine duale Ausbildung ist definitiv der Königsweg zu einer Sales-Karriere mit guter Entlohnung. Dazu gehören fundierte Produkt- sowie Branchenkenntnisse wie auch Fortbildungen. Vor allem verkaufsspezifische Weiterbildungen wie etwa ein



Abschluss zum eidg. dipl. Verkaufsleiter haben einen sehr positiven Einfluss auf das Gehalt.

### **Gibt es weitere Faktoren für eine Karriere im Verkauf?**

Ich staune immer wieder, wie schnell man in unserer Berufsgruppe vorwärtskommen kann. Mit Motivation, Führungserfahrung und Fremdsprachenkenntnissen stehen erfahrenen Fachleuten alle Türen offen. Was sich auch im Salär widerspiegelt: Der Medianlohn in Sales liegt rund 28 Prozent über dem gesamtschweizerischen Durchschnitt.

### **Was werden künftig die grössten Veränderungen sein?**

Wie erwähnt, schreitet die Digitalisierung durch die aktuelle Situation schneller voran. So sind auch talentierte Verkaufspersonen im IT-Bereich derzeit sehr gesucht, während die Stellen im Detailhandel durch den E-Commerce weiter abnehmen. Es ist für alle in Sales tätigen Personen ratsam, sich mit der Digitalisierung auseinanderzusetzen.

---

### **Zur Person**

Dietger Löffler setzt sich als Mitglied des Zentralvorstands des Berufsverbandes Swiss Marketing und als Interimsmanager der Al'fiya Beratung AG täglich mit der Kunst des Verkaufs und dem Ziel, gute Margen zu erreichen, auseinander. Er verfügt über 20 Jahre Vertriebs- und Führungserfahrung für Industrie- und Dienstleistungsunternehmen.

# Zahlen und Fakten

## Schweizer Markt

# 3,2%

**Arbeitslosenquote 2020  
erstes Halbjahr**

# CHF 78 456

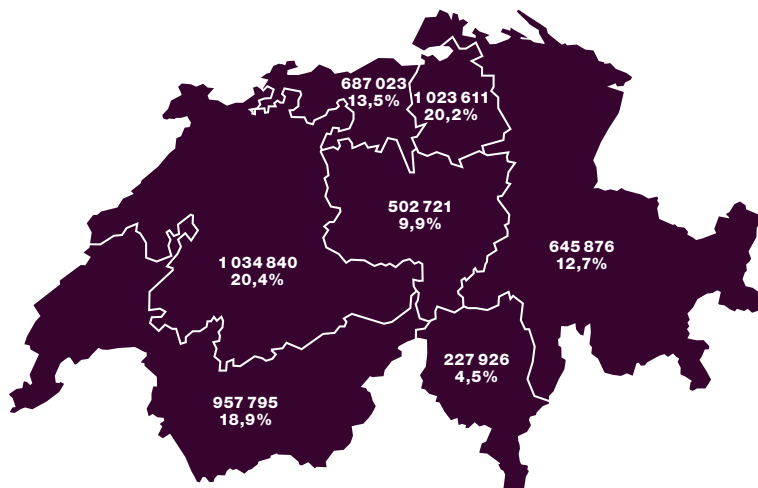
**Durchschnittlicher  
Brutt Jahreslohn in  
der Schweiz**

# CHF 100 000

**Medialer Jahreslohn  
unserer Sales-Stichprobe**

Die durchschnittliche Arbeitslosenquote von 2,5% im Jahr 2018, 2,3% im Jahr 2019 sowie 3,2% im ersten Halbjahr 2020 (Bundesamt für Statistik, Juli 2020) deutet auf eine Verschlechterung der Arbeitsmarktsituation hin, die vor allem auf die Covid-19-Pandemie zurückzuführen ist.

Insgesamt waren in den Jahren 2017 bis 2020 durchschnittlich 5,07 Millionen Personen im zweiten und im dritten Wirtschaftssektor – Industrie sowie Dienstleistung – beschäftigt. Davon sind 46% aller Beschäftigten weiblich und 54% männlich. Um die Beschäftigungsdichte innerhalb der Schweiz abzubilden, wurde diese in 7 Grossregionen gegliedert: Westschweiz, Nordwestschweiz, Mittelland, Grossraum Zürich, Ostschweiz, Zentralschweiz und Tessin. Die folgende Illustration veranschaulicht den Durchschnitt der Anzahl beschäftigter Personen in den Jahren 2017 bis 2020 pro Region sowie die jeweilige prozentuale Verteilung in der Schweiz.



	<b>Sekundärer und tertiärer Sektor, alle Funktionen</b>	<b>%-Verteilung</b>
Total CH	5 079 792	100%
Westschweiz	957 795	18,9%
Mittelland	1 034 840	20,4%
Nordwestschweiz	687 023	13,5%
Zürich	1 023 611	20,2%
Ostschweiz	645 876	12,7%
Zentralschweiz	502 721	9,9%
Tessin	227 926	4,5%

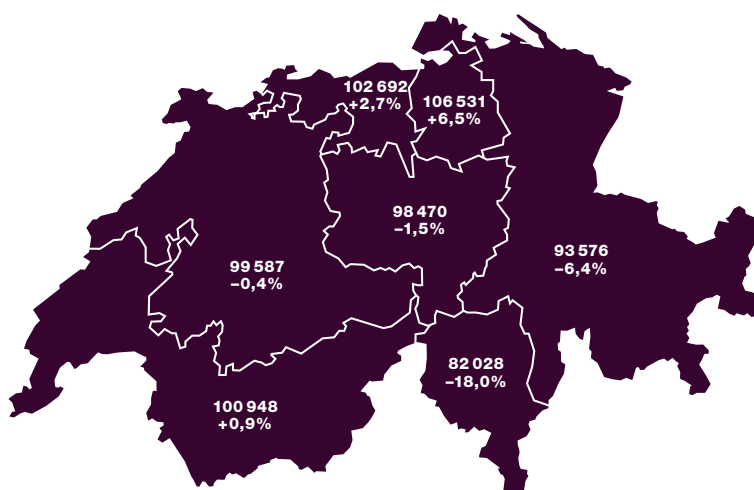
BESTA Q3.2017 bis Q2.2020, Bundesamt für Statistik



## Lohnverteilung

Der durchschnittliche Bruttojahreslohn im zweiten und im dritten Wirtschaftssektor der Schweiz beträgt pro Vollzeitäquivalent CHF 78 456, basierend auf 52 Wochen à 40 Arbeitsstunden (Bundesamt für Statistik, 2018). Die vorliegende Studie bezieht sich auf die Gehälter der Berufsgruppe Sales. In diesem Bereich liegt der mediale Bruttojahreslohn mit CHF 100 000 27,5% über dem schweizerischen Durchschnitt (Datenbank Careerplus 2020). Die Kandidaten unserer Stich-

probe verfügen über spezifische fachliche Erfahrung in einer der genannten Funktionen auf Seite 7. Die Lohnverhältnisse fallen deshalb höher aus als der durchschnittliche Bruttojahreslohn in der Schweiz. Die Angaben des Jahresgehaltes sind jeweils inklusive Bonus zu verstehen. Die folgende Darstellung veranschaulicht die regionale Aufteilung des durchschnittlichen Jahresgehaltes der Berufsgruppe Sales (Datenbank Careerplus 2020) mit der prozentualen regionalen Abweichung anhand des Regionenindex des Bundesamtes für Statistik.



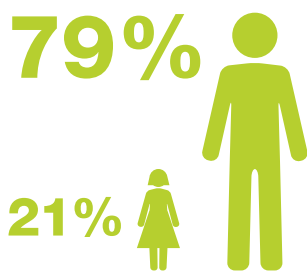
	Jahressalär	Monatssalär	%-Abweichungen pro Region
Median der Stichprobe	100 000	8333	-
Westschweiz	100 948	8333	+0,9%
Mittelland	99 587	8299	-0,4%
Nordwestschweiz	102 692	8558	+2,7%
Zürich	106 531	8878	+6,5%
Ostschweiz	93 576	7798	-6,4%
Zentralschweiz	98 470	8206	-1,5%
Tessin	82 028	6836	-18,0%

Careerplus 2020 mit Regionenindex vom Bundesamt für Statistik 2018

# Methodik

# 2546

**Personen bilden die Datengrundlage dieser Salärstudie**

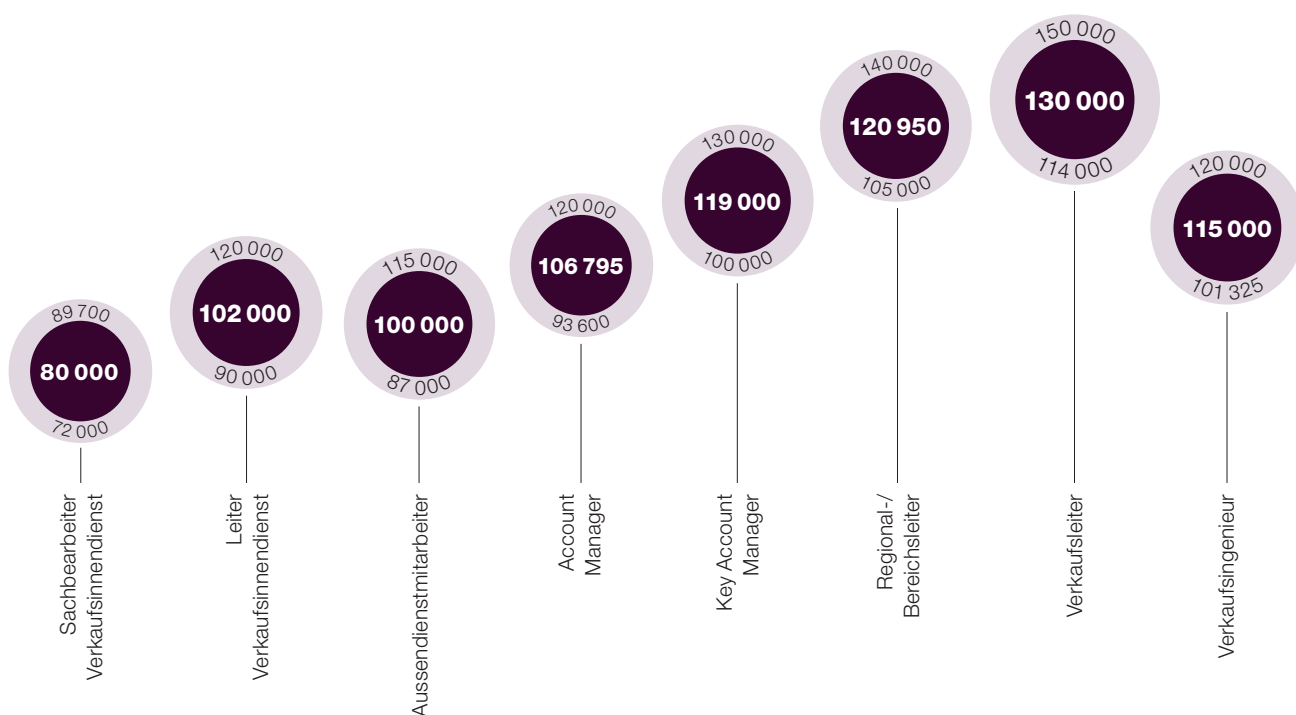


**Zusammensetzung der Daten bezogen auf das Geschlecht**

Die vorliegende Salärstudie der unten aufgeführten Profile basiert auf einer Stichprobe von 2546 Personen, welche aufgrund ihrer Suche nach einem neuen Arbeitsplatz im Bereich Sales im Zeitraum vom 1. Juli 2017 bis 31. Juni 2020 mit Careerplus in persönlichem Kontakt standen (Datenbank Careerplus 2020). Somit ist diese Studie nicht empirisch und erhebt weder Anspruch auf Vollständigkeit noch auf eine wissenschaftliche Erarbeitung. Die Bewerber wurden aufgrund ihrer aktuellen oder letzten Arbeitsstelle in eine der folgenden Funktionsstufen eingeteilt:

- Sachbearbeiter Verkaufsdienst
- Leiter Verkaufsdienst
- Aussendienstmitarbeiter
- Account Manager
- Key Account Manager
- Regional-/Bereichsleiter
- Verkaufsleiter
- Verkaufsingenieur

Die Saläre wurden anhand folgender Kriterien untersucht: Alter, höchster Aus- oder Weiterbildungsabschluss, Wirtschaftszweig, Sprachkenntnisse (fließend in Deutsch, Französisch, Englisch oder Italienisch), Führungsspanne und Arbeitsort. Aufgrund der zu kleinen Datenmenge betreffend Arbeitsort kann keine aussagekräftige Auswertung pro Region und Funktion durchgeführt werden. Deshalb verweisen wir zur regionalen Beurteilung des mittleren Salärwertes jeweils auf die auf Seite 6 beschriebenen regionalen Salärabweichungen gemäss den Angaben des Bundesamtes für Statistik.

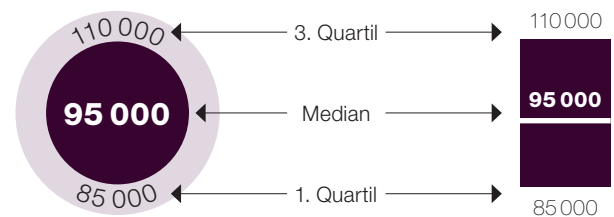


## Darstellung der Ergebnisse

Die gesamte Datenmenge setzt sich aus 21% Frauen und 79% Männern zusammen. 7% der Personen sind 30 Jahre alt oder jünger, 31% der Personen sind zwischen 31 und 40 Jahre alt, 33% zwischen 41 und 50 Jahre und 29% sind älter als 50 Jahre. Alle in dieser Studie aufgeführten Gehaltsangaben verstehen sich als Bruttojahressalär (inklusive allfälliger variabler Anteile) und basieren auf einem 100%-Arbeitspensum. Die Angaben erfolgen in Schweizer Franken, jeweils auf ganze Zahlen gerundet. Zugunsten einer besseren Lesbarkeit haben wir in dieser Studie auf die zusätzliche Formulierung der weiblichen Schreibweise verzichtet. Wir weisen jedoch darauf hin, dass die ausschliessliche Verwendung der männlichen Form explizit als geschlechtsunabhängig zu verstehen ist.

## Evaluierung der Salärwerte

Um möglichst realitätsnahe Werte zu ermitteln, wurde in dieser Studie der Medianlohn berechnet. Dieser ist statistisch aussagekräftiger als ein arithmetischer Mittelwert, welcher von Ausreissern (extrem abweichenden Werten) am oberen und am unteren Ende des Lohnspektrums verzerrt werden kann. Damit die Streuung der Salärbandbreite ersichtlich wird, haben wir bei bestimmten Kriterien das 1. und das 3. Quartil berechnet und in einer Grafik dargestellt. Der Median ist ein Mittelwert für Verteilungen in der Statistik. Wird eine Auflistung von Werten der Grösse nach geordnet, steht der Median an mittlerer Stelle. Zum Beispiel ist für die Werte 4, 1, 37, 2, 1 die Zahl 2 der Median, nämlich die mittlere Zahl von 1, 1, 2, 4, 37. Um die Quartile zu bestimmen, wird die Zahlenreihe (nach Grösse geordnet) in vier Bereiche geteilt. Bei einer Datenmenge von 100 stellt der Wert an der 25. Position das 1. Quartil dar, der Wert an der 50. Position den Median und der Wert an der 75. Position das 3. Quartil. Beim Ausweisen des 1. und des 3. Quartils werden 50% der Daten wiedergegeben.



## Hinweis zur Nutzung der Studie

Um einen möglichst aussagekräftigen Salärrahmen für ein bestimmtes Profil zu ermitteln, finden Sie auf Seite 25 ein Berechnungsformular. Damit können Sie anhand aller relevanten Beurteilungskriterien ein mittleres Salär für alle in der Studie untersuchten Funktionen berechnen.



# Jobprofil

## Sachbearbeiter Verkaufsdienst

Der Sachbearbeiter Verkaufsdienst fungiert als Schnittstelle zwischen dem Innen- und dem Aussendienst. Er befasst sich mit administrativen Tätigkeiten im Verkauf und erstellt Offerten. Zusätzlich bietet er eine umfassende Betreuung und Abwicklung der Aufträge in seinem Fachgebiet an. Das beinhaltet beispielsweise die Führung der Dossiers, die Auftragserfassung, die Vorbereitung und die Überwachung der Aufträge, das Monitoring der Termine sowie die Reklamationsbearbeitung. Der Sachbearbeiter Verkaufsdienst rapportiert an den Aussendienstmitarbeiter oder an den Leiter Verkaufsdienst und ist diesem jeweils direkt unterstellt.

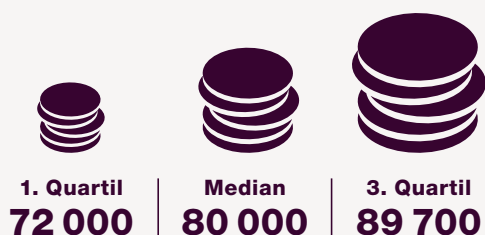
### EINSTELLUNGSKRITERIEN

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder handwerkliche Lehre mit kaufmännischer Weiterbildung
- Sehr gute MS-Office-Kenntnisse
- Genauigkeit und Sorgfalt in Routinearbeiten
- Dienstleistungsorientiertes Denken

### ANTEIL FRAUEN UND MÄNNER



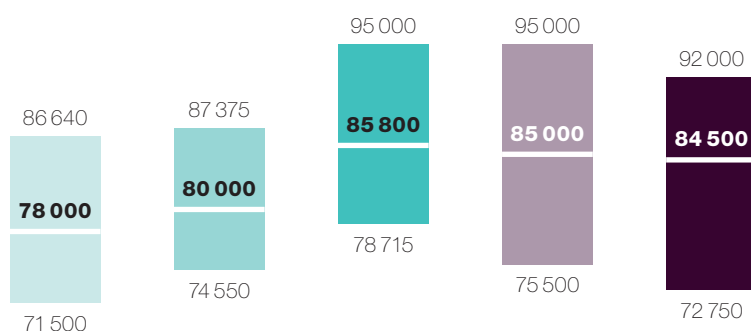
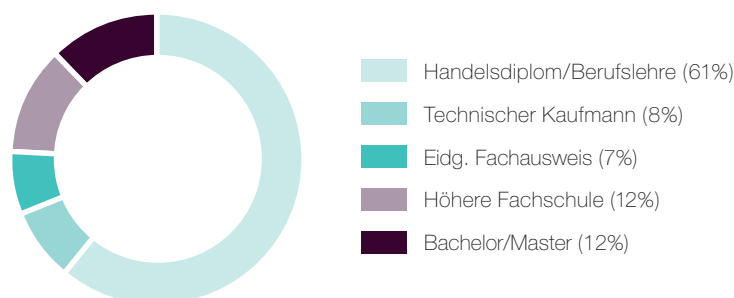
### MEDIANLOHN



### MEDIANLOHN NACH ALTER

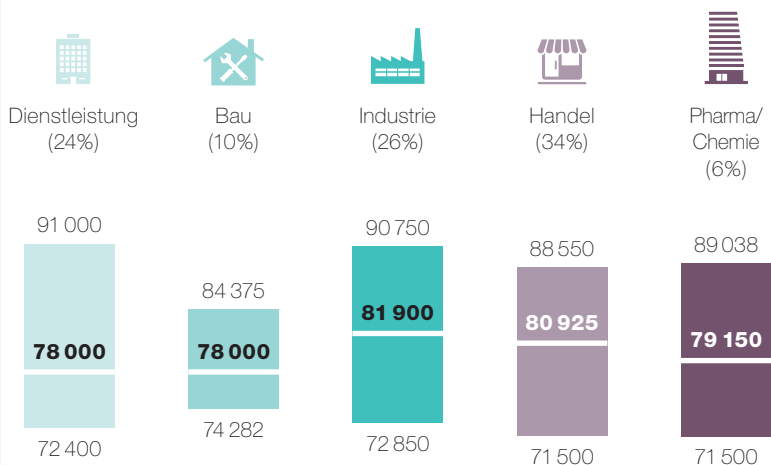
bis 25 Jahre **59 900**  
 26–30 Jahre **71 500**  
 31–40 Jahre **78 000**  
 ab 41 Jahren **85 000**

### VERTEILUNG UND SALÄR NACH AUSBILDUNG



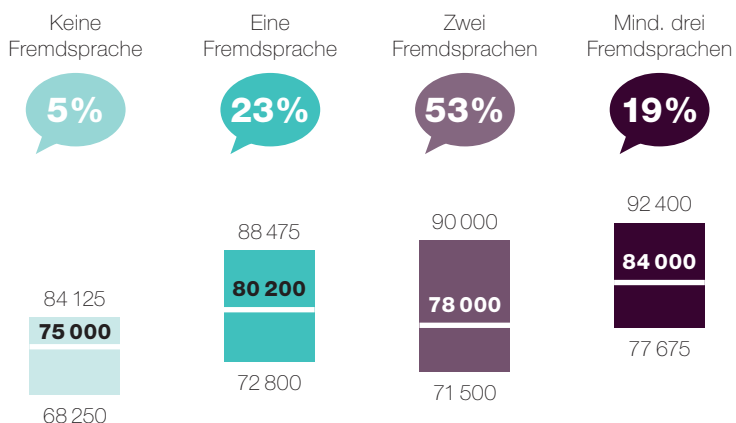
- Mit einer Berufslehre oder einer Grundausbildung stagnieren die Saläre im Median bei CHF 78 000.
- Aus- oder Weiterbildungen an höheren Fach- und Hochschulen oder der Abschluss eines eidg. Fachausweises (FA) wirken sich im Median mit 9% mehr Lohn aus.
- Ein fachspezifischer Abschluss an einer höheren Fachschule oder eines eidg. FA kombiniert mit mehrjähriger Berufserfahrung erreicht Höchstwerte im 3. Quartil von CHF 95 000.

## VERTEILUNG UND LÖHNE NACH WIRTSCHAFTSZWEIGEN



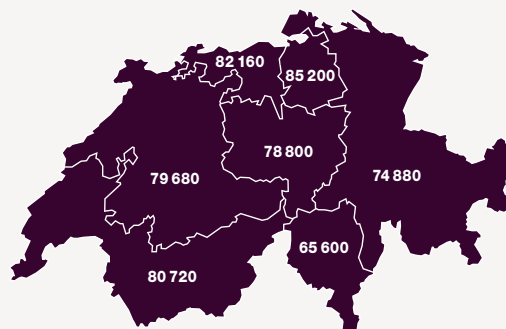
- Die Medianwerte variieren innerhalb der verschiedenen Branchen geringfügig, da das Aufgabengebiet des Sachbearbeiters Verkaufsdienst relativ homogen ist, unabhängig des Wirtschaftszweiges.
- Die Lohnbandbreiten zeigen ein Spektrum bis ca. CHF 19 000 auf. Dies widerspiegelt, dass sich Berufserfahrung entsprechend im Salär niederschlägt.

## VERTEILUNG UND LÖHNE NACH SPRACHKENNTNISSEN



- 95% aller Sachbearbeiter Verkaufsdienst sprechen mindestens eine Fremdsprache.
- Ob eine oder zwei Fremdsprachen gesprochen werden, ist nicht zentral für das Gehalt. Die Lohnbandbreiten im Jahressalär bewegen sich zwischen CHF 71 500 und CHF 90 000.
- Werden drei Fremdsprachen fließend gesprochen, kann das Aufgabengebiet grösser werden. Das zeigt sich im höchsten Medianwert von CHF 84 000.

## MEDIANLOHN NACH REGION



## WEITERENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN

### WEITERBILDUNG



- Technischer Kaufmann
- Eidg. FA Verkaufsfachmann

### NÄCHSTER KARRIERESCHRITT



- Leiter Verkaufsdienst

# Jobprofil

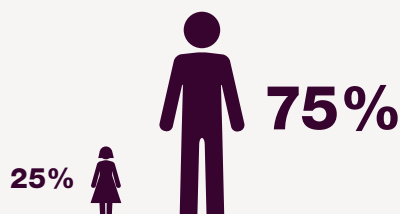
## Leiter Verkaufsinendienst

Der Leiter Verkaufsinendienst hat die personelle und fachliche Führung des Verkaufsinendienstes als Hauptverantwortung. Er steuert und kontrolliert die Offert- und Auftragsabwicklung und übernimmt die Koordination zwischen den internen und externen Stellen. Die Kundenberatung und das Kundenmanagement gehören ebenfalls in seinen Aufgabenbereich. Weiter ist er verantwortlich für die Prozessoptimierungen innerhalb der Abteilungen und kümmert sich um die Entwicklung der Mitarbeitenden im Team. Der Leiter Verkaufsinendienst ist jeweils dem Verkaufsleiter oder direkt der Geschäftsführung unterstellt und rapportiert an diese.

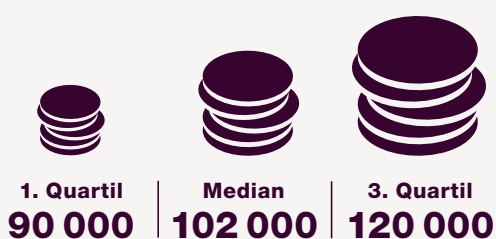
### EINSTELLUNGSKRITERIEN

- Mehrjährige Berufserfahrung im Verkaufsinendienst
- Betriebswirtschaftliche Weiterbildung oder eidg. FA
- Fremdsprachenkenntnisse
- Führungserfahrung oder -kompetenz
- Dienstleistungsorientiertes Denken
- Verhandlungsgeschick
- Belastbarkeit

### ANTEIL FRAUEN UND MÄNNER



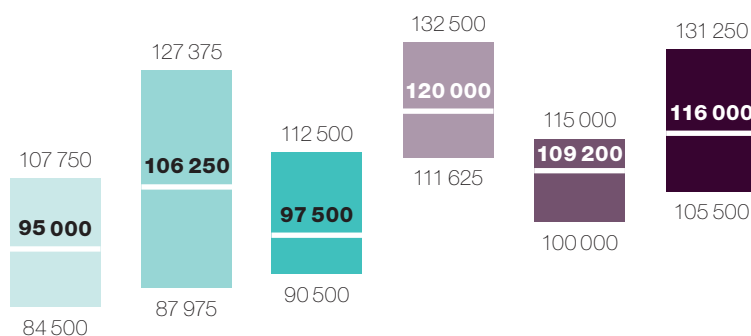
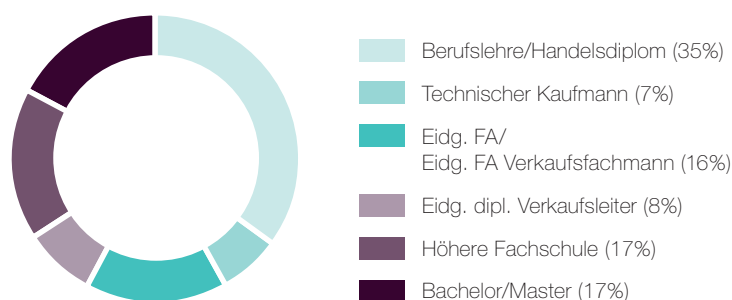
### MEDIANLOHN



### MEDIANLOHN NACH ALTER

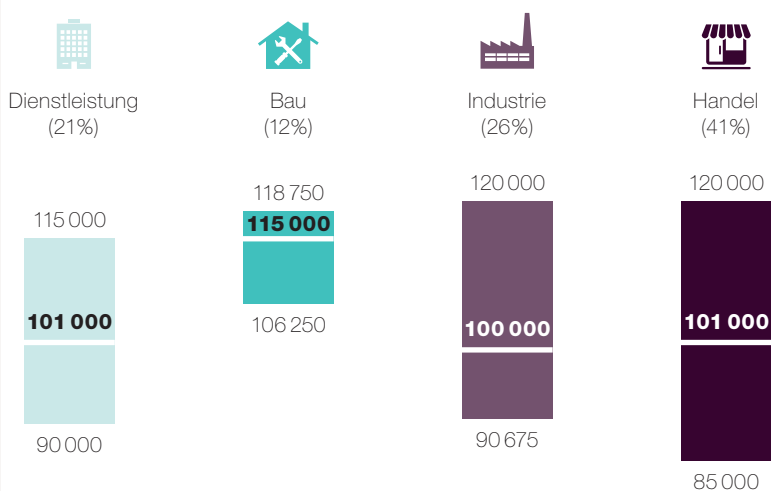
bis 30 Jahre **89 500**  
 31–40 Jahre **97 500**  
 41–50 Jahre **115 000**  
 ab 51 Jahren **116 000**

### VERTEILUNG UND SALÄR NACH AUSBILDUNG



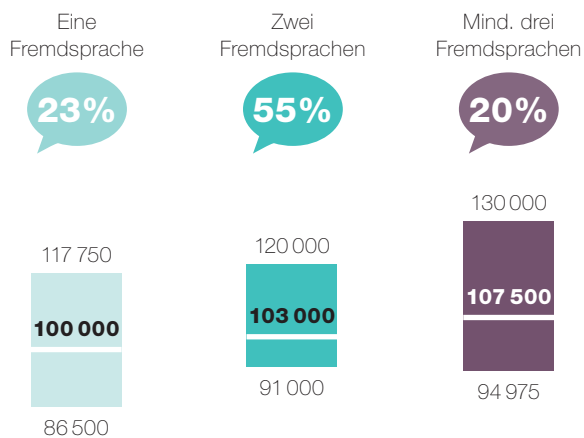
- Mit einer Grundausbildung stagnieren die Saläre im 3. Quartil trotz mehrjähriger Berufserfahrung bei CHF 107 750. Der Median ist hier am tiefsten mit CHF 95 000.
- Mit einer Weiterbildung zum eidg. dipl. Verkaufsleiter werden sowohl im Median als auch im 3. Quartil Höchstwerte von CHF 120 000 resp. CHF 132 500 erreicht. Meist findet ein Funktionswechsel statt.

## VERTEILUNG UND LÖHNE NACH WIRTSCHAFTSZWEIGEN



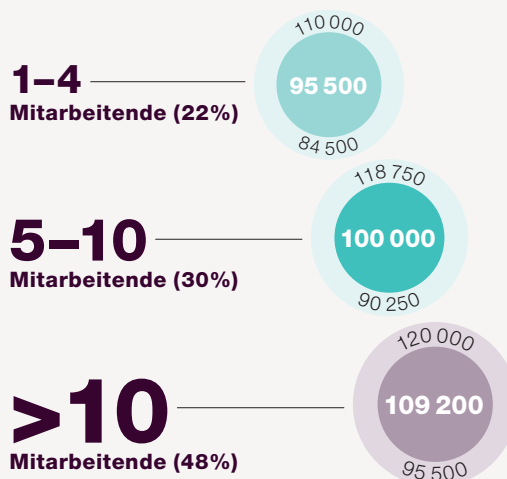
- Die Mediansaläre schwanken in den meisten Wirtschaftszweigen um die CHF 100 000.
- Die Lohnbandbreiten von bis zu CHF 35 000 zeigen die Wichtigkeit der Berufserfahrung und die damit verbundenen notwendigen Produktkenntnisse in der Branche.
- Eine Ausnahme zeigt sich im Wirtschaftszweig Bauwesen, in welchem der Median bei CHF 115 000 am höchsten liegt. Spezifische Branchen- und Produktkenntnisse sind damit eine notwendige Voraussetzung.

## VERTEILUNG UND LÖHNE NACH SPRACHKENNTNISSEN



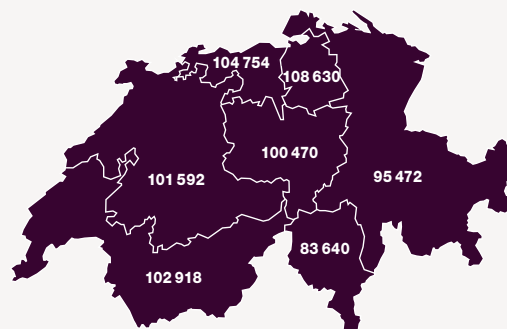
- Fremdsprachenkenntnisse sind für den Leiter Verkaufsinendienst zentral.
- 98% aller Leiter Verkaufsinendienst sprechen mindestens eine Fremdsprache.
- Sofern drei Fremdsprachen fließend gesprochen werden, erhöht sich der Median auf CHF 107 500 und die Werte erreichen im 3. Quartil mit CHF 130 000 Höchstwerte.

## LOHN NACH FÜHRUNGSSPANNE



- Mit zunehmender Führungsverantwortung, von einem kleinen Team zu einem Team mit mehr als 10 Mitarbeitenden, steigt der Median um 14,5% auf CHF 109 200 an.
- Je grösser das Team, desto grösser die Verantwortung, was sich im steigenden Gehalt widerspiegelt.

## MEDIANLOHN NACH REGION



## WEITERENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN

### WEITERBILDUNG

- Eidg. FA Verkaufsfachmann
- Eidg. dipl. Verkaufsleiter

### NÄCHSTER KARRIERESCHRITT

- Aussendienstmitarbeiter
- Account Manager
- Projektleiter Verkauf

# Jobprofil

## Aussendienstmitarbeiter

Der Aussendienstmitarbeiter agiert als Ansprechperson und Berater für Kunden und ist für den aktiven Verkauf von Produkten und Dienstleistungen zuständig. Er vertritt das Unternehmen gegen aussen und ist dabei für den Marktaufbau innerhalb des zugeteilten Verkaufsgebietes verantwortlich. Die Mehrheit seiner Arbeitszeit ist er in diesem Gebiet unterwegs. Die übrige Zeit arbeitet er vom Homeoffice oder Firmensitz aus, um administrative Aufgaben zu erledigen und zu koordinieren. Sein Fokus liegt je nach Unternehmen auf der Akquise von Neukunden oder auf der Betreuung des bestehenden Netzwerks. Er ist für die Erreichung seiner Umsatzziele verantwortlich und nimmt Marktanalysen für sein Gebiet vor. Der Aussendienstmitarbeiter rapportiert an den Verkaufsleiter und ist diesem direkt unterstellt.

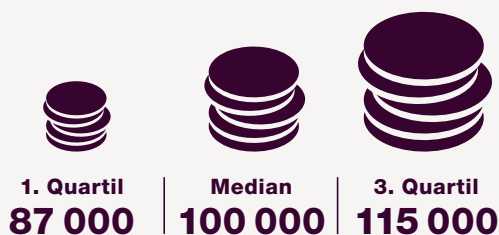
### EINSTELLUNGSKRITERIEN

- Kaufmännische Ausbildung oder technische Grundausbildung
- Verkaufsspezifische Weiterbildung wie z.B. eidg. dipl. Verkaufsleiter
- Hohe Reisebereitschaft und Flexibilität betreffend Arbeitsort
- Offene und kommunikative Persönlichkeit
- Strukturierte, selbstständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Durchsetzungsvermögen und Abschlussstärke
- Kundenorientiertes Denken

### ANTEIL FRAUEN UND MÄNNER



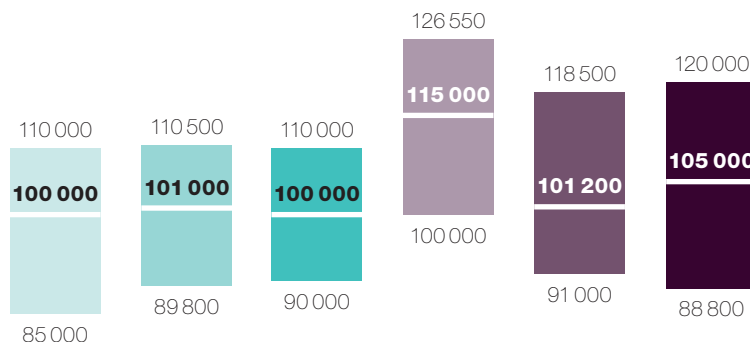
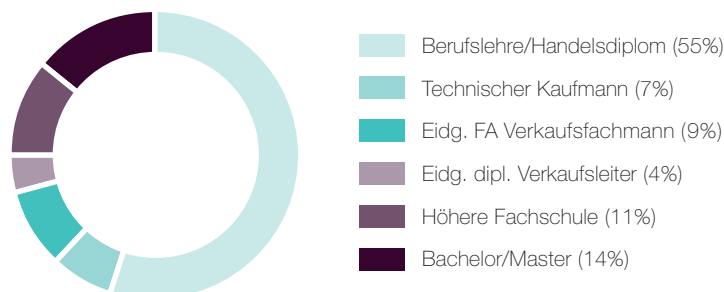
### MEDIANLOHN



### MEDIANLOHN NACH ALTER

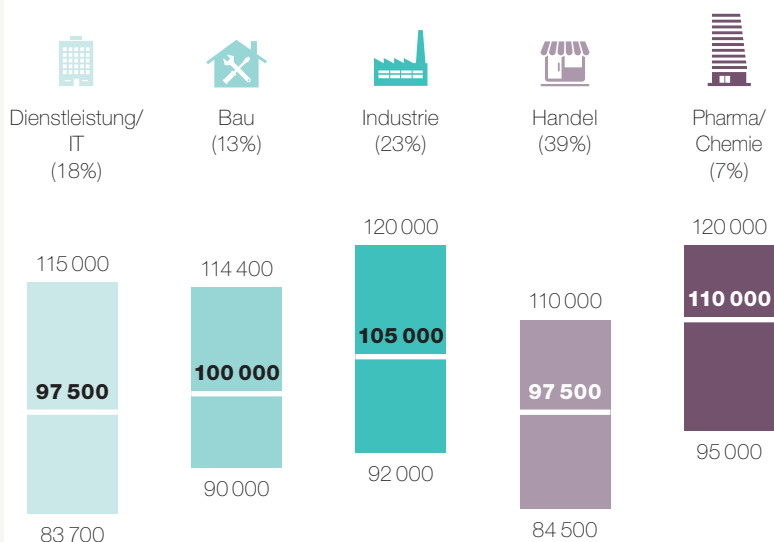


### VERTEILUNG UND SALÄR NACH AUSBILDUNG



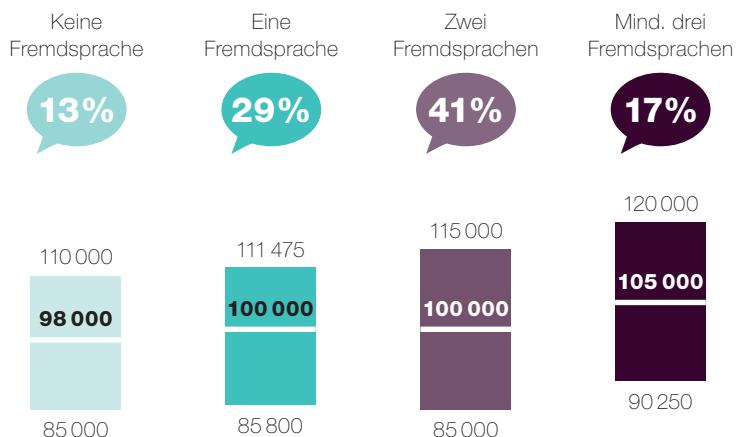
- Die Mediansaläre sind unabhängig von der Ausbildung in einem ähnlichen Bereich und liegen um CHF 100 000.
- Eine Ausnahme zeigt sich mit einer Weiterbildung zum eidg. dipl. Verkaufsleiter, die Höchstwerte im Median von CHF 115 000 ermöglichen.
- Die grösste Salärbandbreite von über CHF 31 200 ist mit einem Bachelor-/Master-Abschluss erkennbar, was sich durch vorgewiesene Berufserfahrungen erklären lässt.

## VERTEILUNG UND LÖHNE NACH WIRTSCHAFTSZWEIGEN



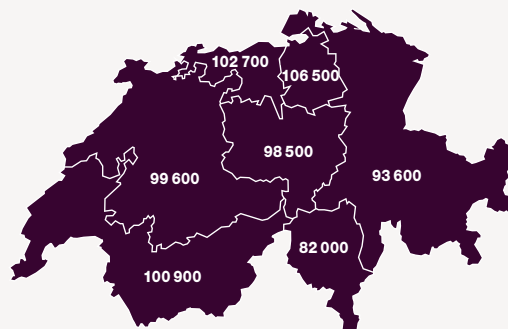
- Die Saläre im 1. und im 3. Quartil bewegen sich zwischen CHF 83 700 und CHF 120 000. Damit wird ersichtlich, dass Berufserfahrung und Produktkenntnisse je Wirtschaftszweig zentral sind.
- Mit CHF 110 000 im Median weist die Pharma/Chemie-Branche die höchsten Salärwerte bei gleichzeitig geringer Salärbandbreite auf, was darauf hindeuten kann, dass branchenspezifische Kenntnisse zentral sind.

## VERTEILUNG UND LÖHNE NACH SPRACHKENNTNISSEN



- 87% der Aussendienstmitarbeiter sprechen mindestens eine Fremdsprache, die Hälfte davon sogar zwei.
- Werden drei Fremdsprachen fließend gesprochen, können Kunden mehrerer Sprachregionen betreut werden und der Median von CHF 105 000 wird erreicht – 7% mehr als ohne Fremdsprachenkenntnisse.

## MEDIANLOHN NACH REGION



## WEITERENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN

### WEITERBILDUNG



- Technischer Kaufmann
- Eidg. FA Verkaufsfachmann
- Eidg. dipl. Verkaufsleiter

### NÄCHSTER KARRIERESCHRITT



- Regional-/Bereichsleiter
- Projektleiter Verkauf
- Account Manager



# Jobprofil

## Account Manager

Der Account Manager agiert als Schnittstelle zwischen dem Unternehmen und dessen Kunden. Als Ansprechperson übernimmt er den aktiven Verkauf und die Beratung für das Produktportfolio und die Dienstleistungen eines Unternehmens. Er ist auf nationaler oder auf globaler Ebene für ein spezifisches Kundensegment oder eine definierte Region verantwortlich. Sein Ziel ist es, die vorhandenen Kontakte zu pflegen, um die geschäftlichen Beziehungen beizubehalten. Ausserdem führt er Marktanalysen durch, um potenzielle neue Geschäftsfelder ausfindig zu machen und den bestehenden Kundenstamm kontinuierlich zu erweitern. Der Account Manager ist üblicherweise dem Verkaufsleiter oder dem Regional-/Bereichsleiter unterstellt und rapportiert an diesen.

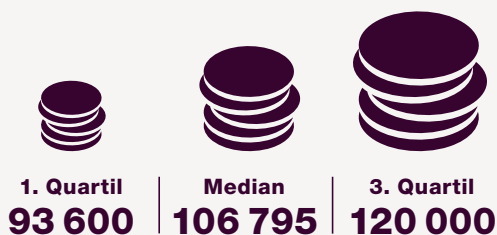
### EINSTELLUNGSKRITERIEN

- Mehrjährige Berufserfahrung
- Gute MS-Office-Kenntnisse, insbesondere Excel
- Fremdsprachenkenntnisse
- Offene und kommunikative Persönlichkeit
- Strukturierte, selbstständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Abschlussstärke
- Analytische Fähigkeiten, um Zusammenhänge betreffend das Marktwachstum zu erkennen
- Kundenorientiertes Denken

### ANTEIL FRAUEN UND MÄNNER



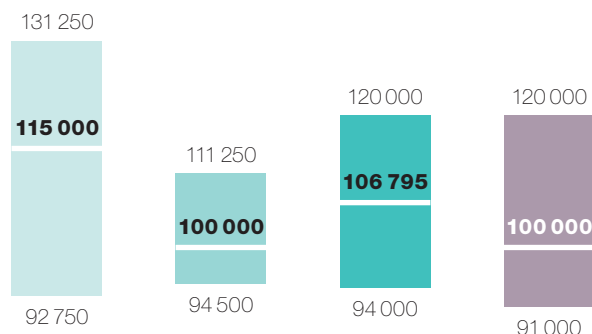
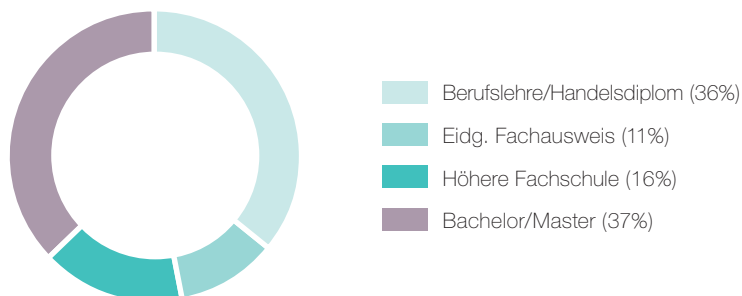
### MEDIANLOHN



### MEDIANLOHN NACH ALTER

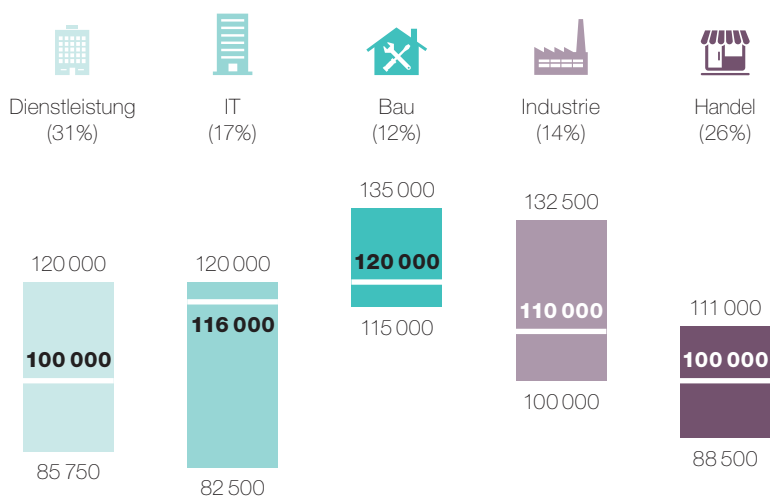
bis 30 Jahre **82 000**  
 31–40 Jahre **100 000**  
 41–50 Jahre **110 000**  
 ab 51 Jahren **138 000**

### VERTEILUNG UND SALÄR NACH AUSBILDUNG



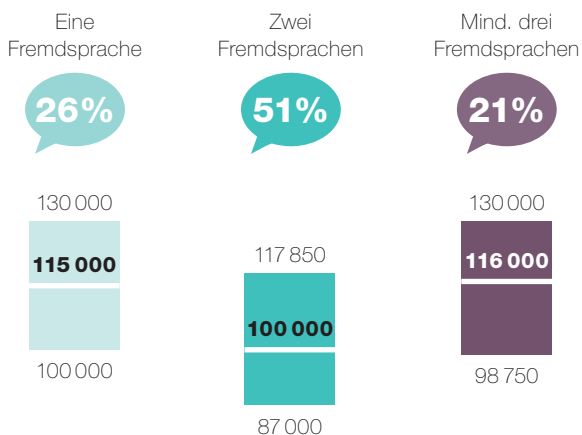
- 36% aller Account Manager weisen eine Berufslehre oder ein Handelsdiplom als höchsten Abschluss auf. Sie erreichen die höchsten Medianwerte von CHF 115 000. In Kombination mit Berufserfahrung steigen die Werte im 3. Quartil auf CHF 131 250 und zeigen Höchstwerte.
- Ein tieferer Median zeigt sich mit einem Bachelor-/Master-Abschluss von CHF 100 000. Danach findet meist ein Funktionswechsel statt.

## VERTEILUNG UND LÖHNE NACH WIRTSCHAFTSZWEIGEN



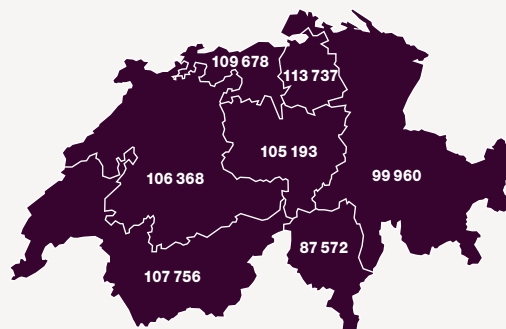
- Der höchste Median von CHF 120 000 und gleichzeitig die geringste Salärbandbreite von CHF 20 000 weist der Wirtschaftszweig Bau auf. Damit werden branchenspezifische Kenntnisse entsprechend vergütet.
- Im Bereich IT liegt die grösste Salärbandbreite von CHF 37 500 vor, was auf die Wichtigkeit der Berufserfahrung hindeutet. Der Salärmedian befindet sich bei CHF 116 000; 16% mehr als im Dienstleistungs- oder Handelswirtschaftszweig.

## VERTEILUNG UND LÖHNE NACH SPRACHKENNTNISSEN



- 98% aller Account Manager sprechen mindestens eine Fremdsprache, meist Englisch, fließend.
- Je nach gefordertem Aufgaben- und regionalem Einsatzgebiet werden die Sprachkenntnisse unterschiedlich vergütet.
- Höchstwerte zeigen sich im 3. Quartil von CHF 130 000.

## MEDIANLOHN NACH REGION



## WEITERENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN

### WEITERBILDUNG



- Betriebswirtschaftliche Aus- oder Weiterbildung
- Technischer Kaufmann
- Eidg. FA Verkaufsfachmann
- Eidg. dipl. Verkaufsleiter

### NÄCHSTER KARRIERESCHRITT



- Key Account Manager
- Regional-/Bereichsleiter
- Verkaufsleiter

# Jobprofil

## Key Account Manager

Der Key Account Manager ist verantwortlich für die Kunden und Vertriebspartner, die für seinen Arbeitgeber von grosser Bedeutung sind oder deren Struktur respektive Produkte sehr komplex sind. Er betreut und berät die wichtigsten und umsatzstärksten Kunden, um diese langfristig an das Unternehmen zu binden. Die Prozessoptimierung sowie die Umsatzsteigerung gehören zu seinen primären Zielen. Er erarbeitet individuelle Verkaufsstrategien und langfristige Entwicklungspläne. Darüber hinaus verhandelt er Verkaufskonditionen und sorgt für einen reibungslosen After-Sales-Service. Er arbeitet eng mit dem Verkaufsinendienst zusammen. In der Regel rapportiert der Key Account Manager an den Verkaufsleiter oder Geschäftsführer und ist diesem jeweils direkt unterstellt.

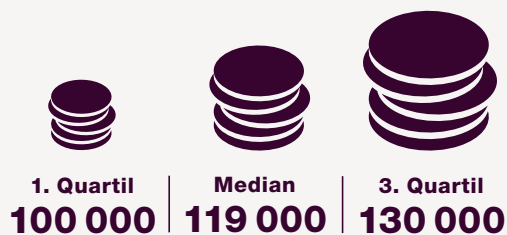
### EINSTELLUNGSKRITERIEN

- Hochschulabschluss im Bereich Betriebswirtschaft oder Ingenieurwissenschaften
- Verkaufsspezifische Weiterbildung, z.B. eidg. dipl. Verkaufsleiter oder eidg. FA
- Sehr gute MS-Office-Kenntnisse, insbesondere Excel
- Hohe Reisebereitschaft
- Analytische, konzeptionelle und strategische Vorgehensweise
- Unternehmerisches Denken und Umsetzen marktanalytischer Indikatoren
- Gute Kommunikationsfähigkeiten
- Kundenorientiertes Denken

### ANTEIL FRAUEN UND MÄNNER



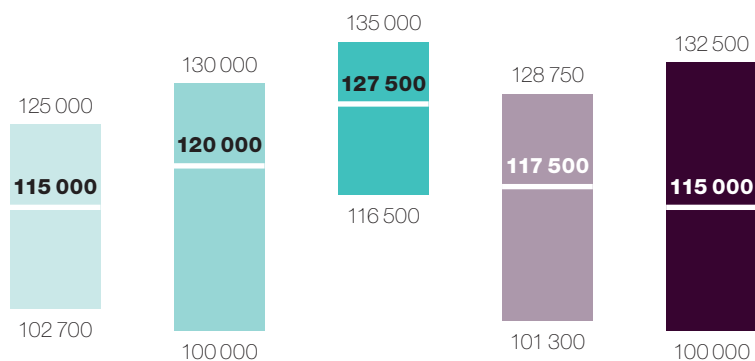
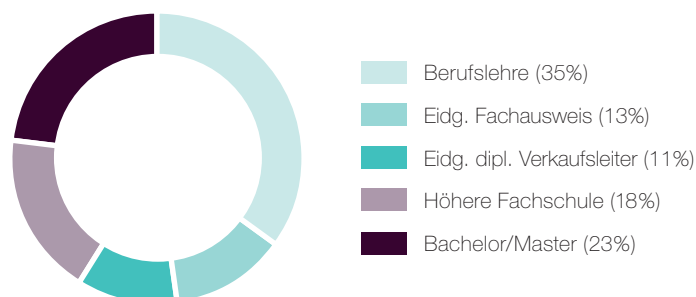
### MEDIANLOHN



### MEDIANLOHN NACH ALTER

bis 40 Jahre **106 500**  
41-50 Jahre **115 000**  
ab 51 Jahren **125 000**

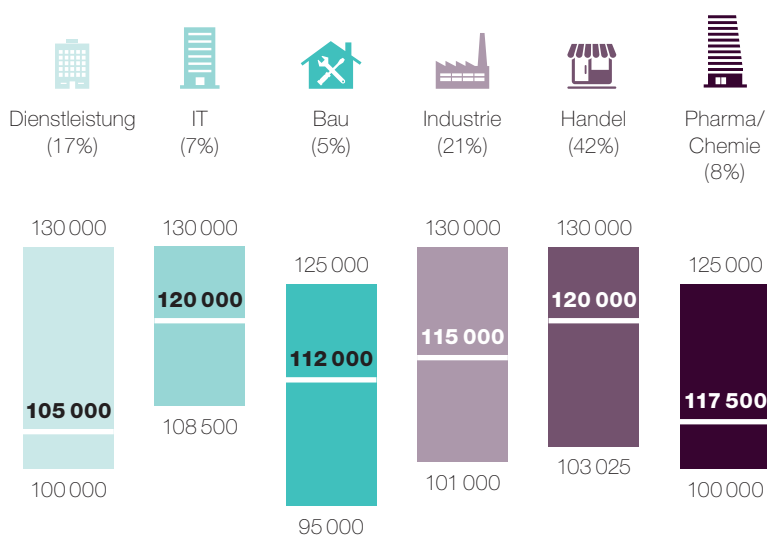
### VERTEILUNG UND SALÄR NACH AUSBILDUNG



- Spezifische Weiterbildungen mit einem eidg. FA (v.a. Marketing und Verkauf) spiegeln sich im Median von CHF 120 000 wider.
- Wird der Abschluss als eidg. dipl. Verkaufsleiter absolviert, steigt der Median um nochmals 6% auf CHF 127 500 an.
- Die übrigen Aus- und Weiterbildungen bewegen sich im Salärmedian von CHF 115 000 und CHF 117 500.

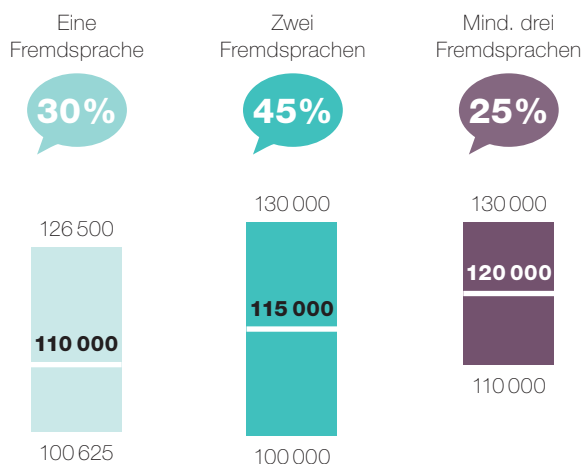
# Jobprofil Key Account Manager

## VERTEILUNG UND LÖHNE NACH WIRTSCHAFTSZWEIGEN



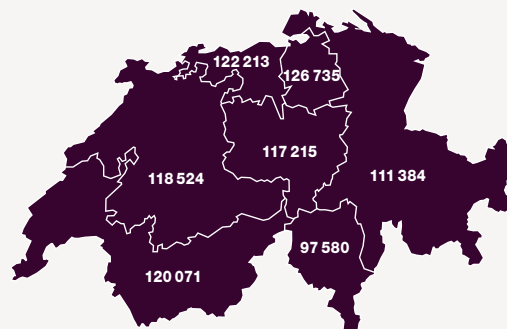
- Höchste Medianwerte weisen die Wirtschaftszweige IT und Handel mit CHF 120 000 auf.
- Je nach Berufserfahrung und Fachkenntnissen erreichen vier von sechs Wirtschaftszweigen im 3. Quartil die Marke von CHF 130 000.
- Bei CHF 130 000 stagnieren die Saläre. Ausreisser bis CHF 220 000 sind ersichtlich.

## VERTEILUNG UND LÖHNE NACH SPRACHKENNTNISSEN



- Sprachkenntnisse als Key Account Manager sind zentral und werden vorausgesetzt.
- Sobald zwei und mehr Fremdsprachen fließend gesprochen werden, steigen die Mediansaläre um jeweils 4,5% auf CHF 115 000 und CHF 120 000 an. Nationale und internationale Kunden können betreut werden.

## MEDIANLOHN NACH REGION



## WEITERENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN

### WEITERBILDUNG



- CAS Key Account Management
- Betriebswirtschaftliche Aus- oder Weiterbildung
- Eidg. dipl. Verkaufsleiter
- MBA

### NÄCHSTER KARRIERESCHRITT



- Regional-/Bereichsleiter
- Verkaufsleiter

# Jobprofil

## Regional-/Bereichsleiter

Der Regional-/Bereichsleiter ist zuständig für die fachliche und teilweise personelle Führung sowie das Coaching der Mitarbeitenden im Aussendienst innerhalb seiner zugeteilten Region. Er erstellt entweder selbstständig oder in Zusammenarbeit mit dem Verkaufsleiter das Budget und definiert die Ziele für die Region. Ausserdem verantwortet er die erfolgreiche Durchführung von Marktanalysen und wirkt bei der Verkaufsplanung und der Definition von Vertriebsmassnahmen mit. Der Regional-/Bereichsleiter unterstützt seine Aussendienstmitarbeiter bei Kundenbesuchen und führt Kontrollinventuren durch. Er betreut auch seinen eigenen Kundenstamm – häufig bestehend aus Key Accounts – in einem überregionalen Gebiet. Der Regional-/Bereichsleiter ist direkt dem Verkaufsleiter unterstellt und rapportiert an diesen.

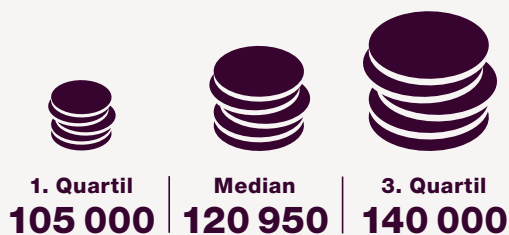
### EINSTELLUNGSKRITERIEN

- Mehrjährige Erfahrung im Aussendienst
- Betriebswirtschaftliche oder verkaufsspezifische Weiterbildung, z.B. eidg. dipl. Verkaufsleiter
- Führungserfahrung
- Analytische Fähigkeiten
- Verhandlungsgeschick
- Kundenorientiertes Denken

### ANTEIL FRAUEN UND MÄNNER



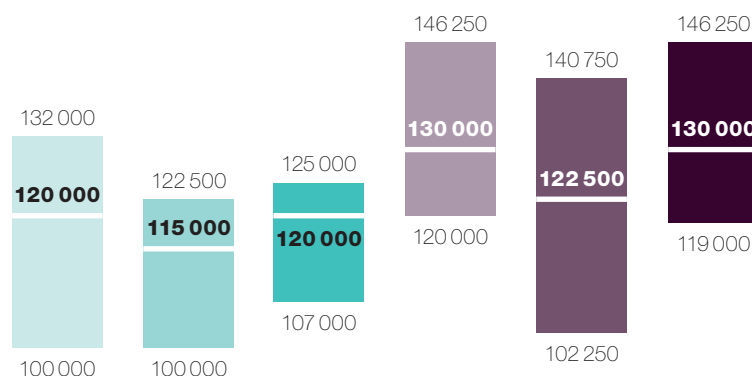
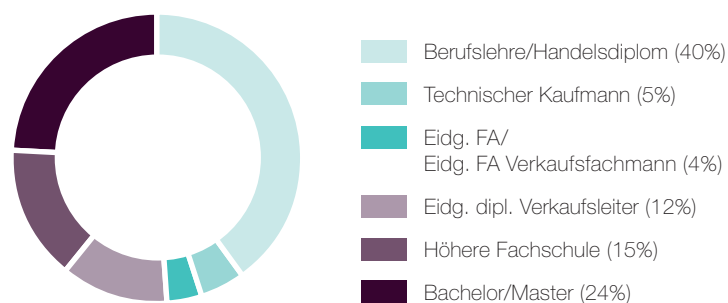
### MEDIANLOHN



### MEDIANLOHN NACH ALTER

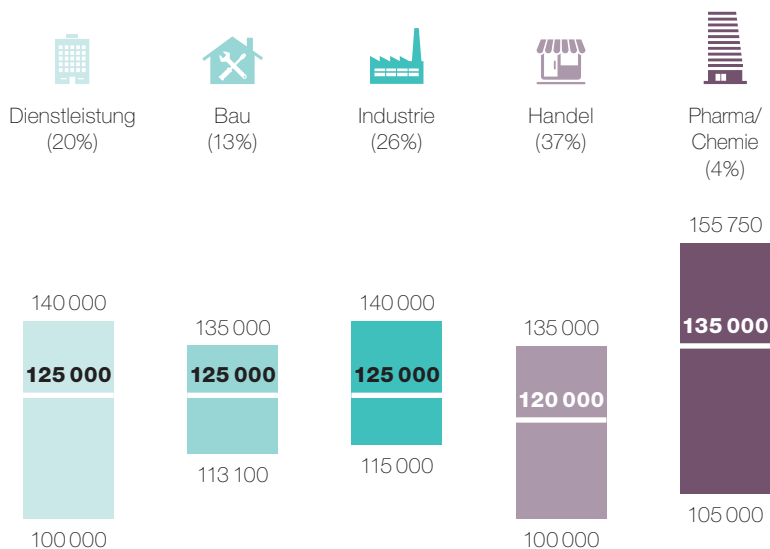
bis 40 Jahre **110 000**  
 41–50 Jahre **125 000**  
 ab 51 Jahren **130 000**

### VERTEILUNG UND SALÄR NACH AUSBILDUNG



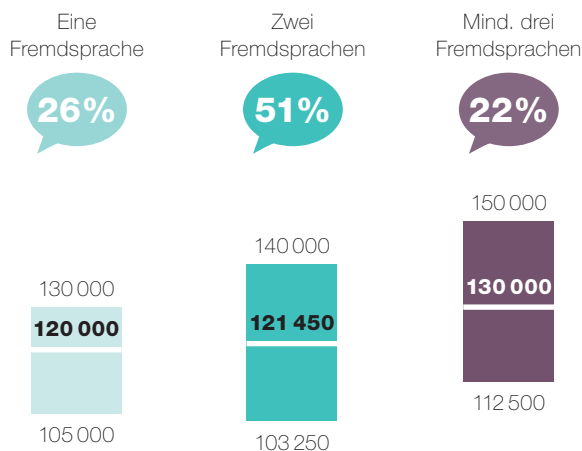
- Mit einer höheren Ausbildung zum Bachelor/Master oder einer verkaufsspezifischen Weiterbildung zum eidg. dipl. Verkaufsleiter werden die höchsten Salärmediane von CHF 130 000 erreicht. Diese steigen im 3. Quartil bis CHF 146 250 an.
- Mit einem Abschluss einer höheren Fachschule in Kombination mit Berufserfahrung lassen sich Saläre im 3. Quartil von CHF 140 750 erzielen.

## VERTEILUNG UND LÖHNE NACH WIRTSCHAFTSZWEIGEN



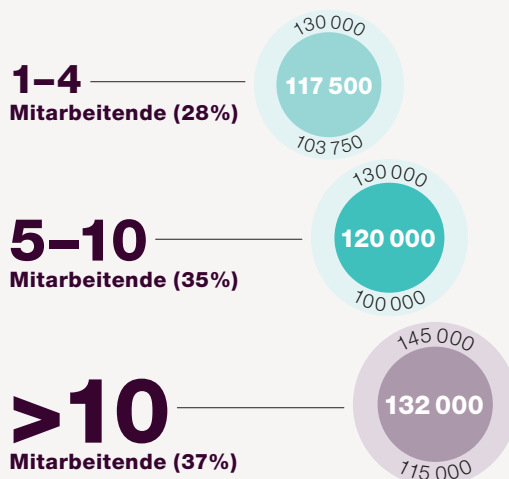
- Die Medianwerte liegen in allen Branchen mit Ausnahme von Pharma/Chemie zwischen CHF 120 000 und CHF 125 000.
- Die grosse Lohnbandbreite von über CHF 50 000 und der mit 8% höhere Median des Pharma/Chemie-Wirtschaftszweiges sind auf die Wichtigkeit von Branchenkenntnissen und Berufserfahrung als auch auf die allg. Marktsituation zurückzuführen.

## VERTEILUNG UND LÖHNE NACH SPRACHKENNTNISSEN



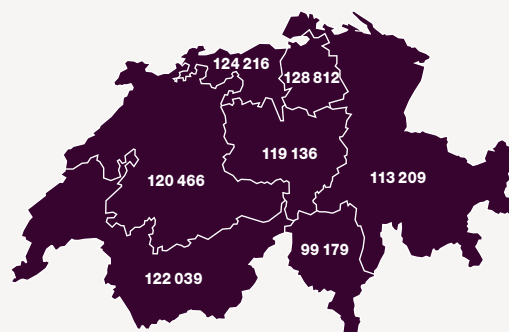
- 99% aller Regional-/Bereichsleiter sprechen mindestens eine Fremdsprache fließend.
- Mit jeder zusätzlichen Fremdsprachen steigt das Salär an.
- Um 15% erhöht sich das Salär im 3. Quartil, wenn anstelle von einer drei Fremdsprachen fließend gesprochen werden.

## LOHN NACH FÜHRUNGSSPANNE



- Wächst das Team von 1-4 Mitarbeitenden auf über 10 Mitarbeitende an, steigt der Median um 12% auf CHF 132 000 an.
- Je grösser das Team, desto strategischer werden die Aufgaben.

## MEDIANLOHN NACH REGION



## WEITERENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN

### WEITERBILDUNG

- Eidg. FA Verkaufsfachmann
- Eidg. dipl. Verkaufsleiter
- Berufswirtschaftliche Aus- oder Weiterbildung

### NÄCHSTER KARRIERESCHRITT

- Verkaufsleiter



# Jobprofil

## Verkaufsleiter

Der Verkaufsleiter führt fachlich und personell die Regional-/Bereichsleiter und/oder Aussendienstmitarbeiter und ist für deren Coaching verantwortlich. Je nach Unternehmensgrösse und Organisation zählt auch die Führung des Verkaufsinendienstteams dazu. Er definiert die Verkaufsziele und hat die Budgetverantwortung für die gesamte Verkaufsabteilung inne. In seinen Verantwortungsbereich gehören ebenso das Durchführen von Marktanalysen wie auch das Mitwirken bei der Verkaufsplanung und die Definition von Vertriebsmassnahmen. Er begleitet den Aussendienst bei Kundenbesuchen und führt Kontrollinventuren durch. Häufig betreut er selbst einen definierten Kundenstamm, wobei es sich in den meisten Fällen um Key Accounts handelt. Der Verkaufsleiter ist oft Mitglied der Geschäftsleitung und direkt dem Geschäftsführer unterstellt.

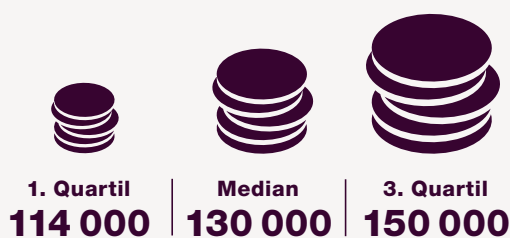
### EINSTELLUNGSKRITERIEN

- Langjährige Erfahrung im Aussendienst
- Betriebswirtschaftliches Studium oder verkaufsspezifische Weiterbildung, z.B. eidg. dipl. Verkaufsleiter
- Fremdsprachenkenntnisse
- Mehrjährige Führungserfahrung und -kompetenz
- Strategische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Verhandlungsgeschick
- Kundenorientiertes Denken

### ANTEIL FRAUEN UND MÄNNER



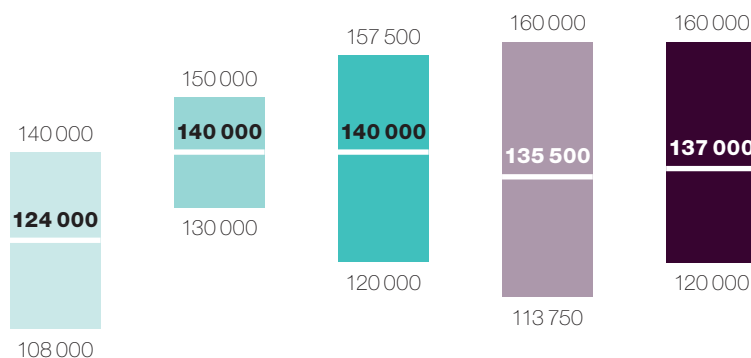
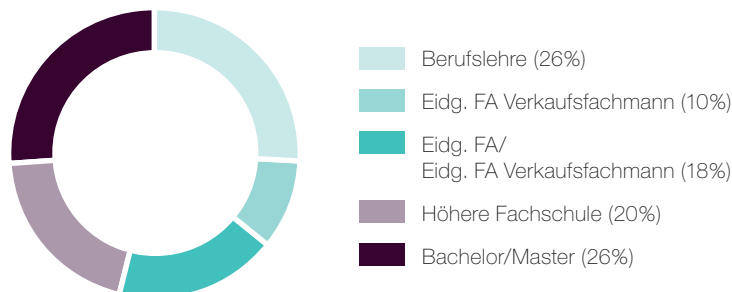
### MEDIANLOHN



### MEDIANLOHN NACH ALTER

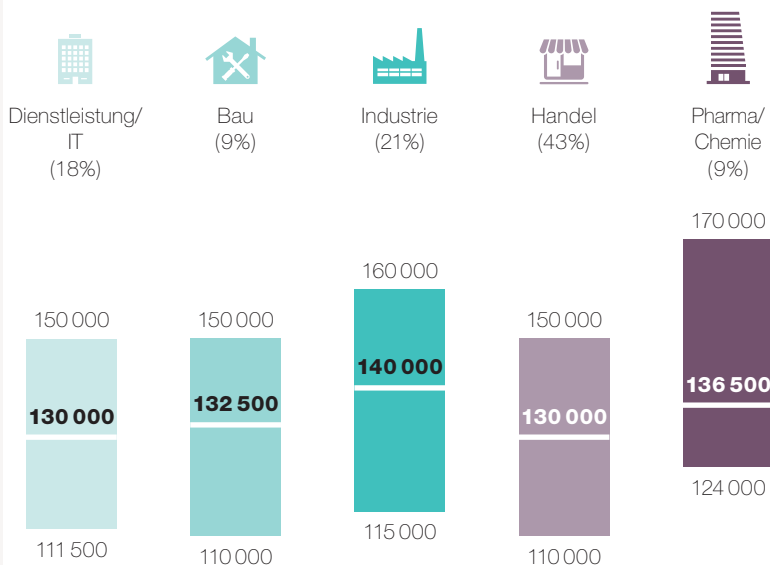


### VERTEILUNG UND SALÄR NACH AUSBILDUNG



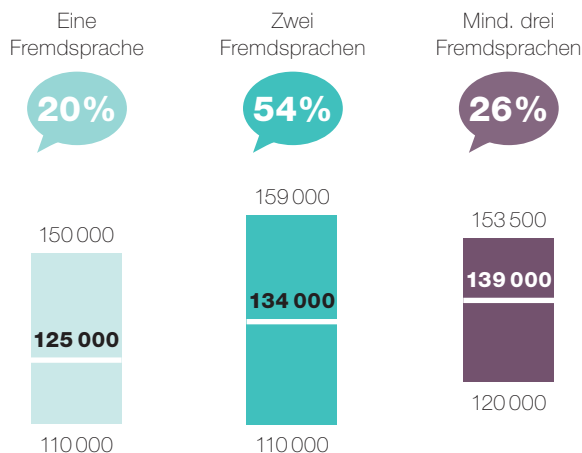
- Verkaufsleiter weisen meist eine höhere Ausbildung oder eine fachspezifische Weiterbildung aus.
- Mit einem spezifischen Abschluss zum eidg. FA oder eidg. dipl. Verkaufsleiter befinden sich die Mediane bei CHF 140 000.
- Mit einer Berufslehre stagnieren die 3.-Quartil-Werte bei CHF 140 000 trotz fundierter Berufs- und Branchenerfahrung. Eine Weiterbildung wird meist in Angriff genommen.

## VERTEILUNG UND LÖHNE NACH WIRTSCHAFTSZWEIGEN



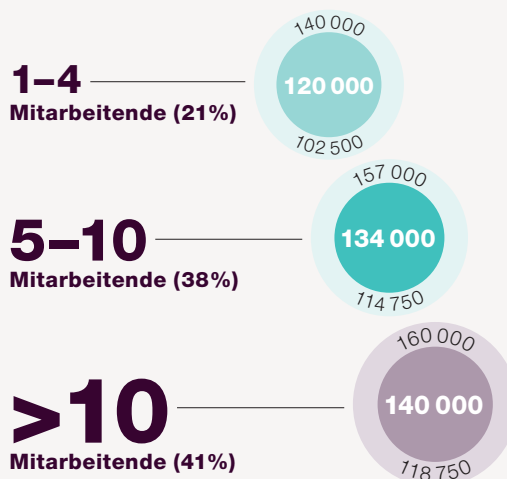
- Bei den Verkaufsleitern variieren die Mediane um bis zu 8% und die Salärbandbreiten um bis zu CHF 46 000. Das zeigt, dass Branchen- und Produktwissen zentrale Indikatoren für das Salär darstellen.
- Höchstwerte im 3. Quartil erreicht die Pharma/Chemie-Branche mit CHF 170 000.

## VERTEILUNG UND LÖHNE NACH SPRACHKENNTNISSEN



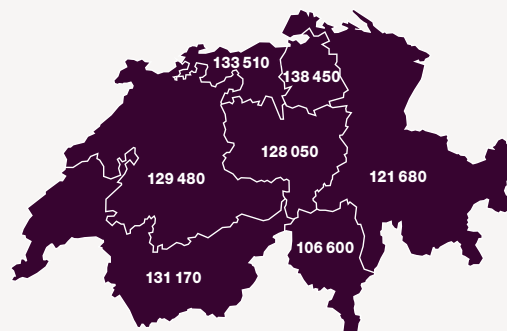
- Fremdsprachenkenntnisse sind als Verkaufsleiter zentral. Die gesamte Stichprobe spricht mindestens eine Fremdsprache fließend.
- Der Median steigt mit zwei zusätzlichen Fremdsprachen um 11% auf einen Median von CHF 139 000.
- Die grossen Salärbandbreiten bis zu CHF 50 000 deuten auf unterschiedliche regionale Einsatzmöglichkeiten und Aufgabengebiete hin.

## LOHN NACH FÜHRUNGSSPANNE



- Mit zunehmender Führungsverantwortung ergänzen immer mehr strategische Aufgaben das Profil des Verkaufsleiters. Er rückt damit näher an die Geschäftsleitung.
- Die Führung von mehr als 10 Mitarbeitenden erzielt im Median Höchstwerte von CHF 140 000.

## MEDIANLOHN NACH REGION



## WEITERENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN

### WEITERBILDUNG

- Eidg. FA Verkaufsfachmann
- Eidg. dipl. Verkaufsleiter

### NÄCHSTER KARRIERESCHRITT

- Mitglied der Geschäftsleitung
- Geschäftsführer
- Verkaufs- und Marketingleiter

# Jobprofil

## Verkaufsingenieur

Der Verkaufsingenieur ist für die Vermarktung von hochkomplexen Investitionsgütern verantwortlich. Er koordiniert und überwacht die Projekte von der Angebotserstellung über den Verkauf bis zur erfolgreichen Kundenabnahme. Oftmals betreut er einen bestehenden Kundenkreis und ist das Bindeglied zwischen den Kunden und den verschiedenen Abteilungen innerhalb des eigenen Unternehmens. Meist verlangt diese Funktion viel nationale oder internationale Reisetätigkeit, weshalb Fremdsprachenkenntnisse von grosser Bedeutung sind. Der Verkaufsingenieur rapportiert an den Verkaufsleiter und ist diesem direkt unterstellt. Daneben kann er auch in einer Matrixorganisation verschiedenen Projekten angegliedert sein.

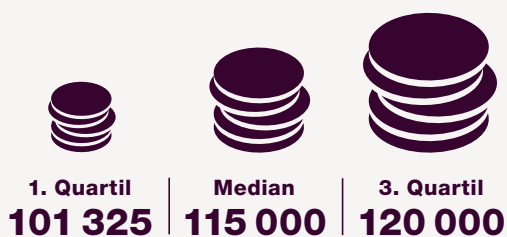
### EINSTELLUNGSKRITERIEN

- Mehrjährige Erfahrung in der Branche
- Studium im Ingenieurwesen (HTL, FH, TS)
- Vertieftes technisches Verständnis
- Flüssend in Fremdsprachen
- Hohe Reisebereitschaft
- Flexibilität der Arbeitszeit während intensiver Phasen eines Projektes
- Verhandlungsgeschick
- Kundenorientiertes Denken

### ANTEIL FRAUEN UND MÄNNER



### MEDIANLOHN



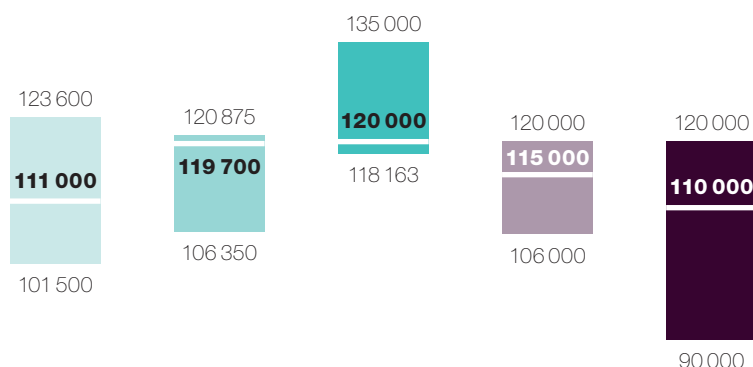
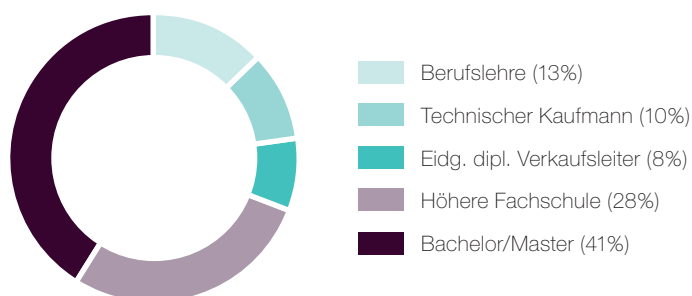
### MEDIANLOHN NACH ALTER

bis 40 Jahre **105 000**

41–50 Jahre **120 000**

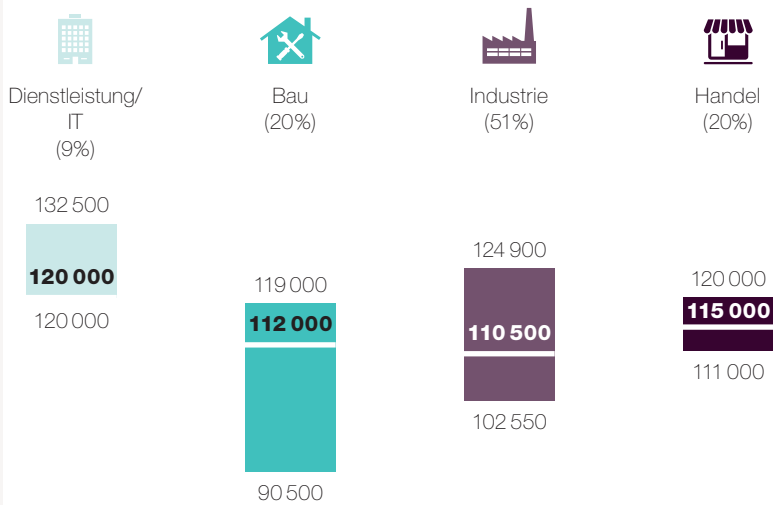
ab 51 Jahren **120 000**

### VERTEILUNG UND SALÄR NACH AUSBILDUNG



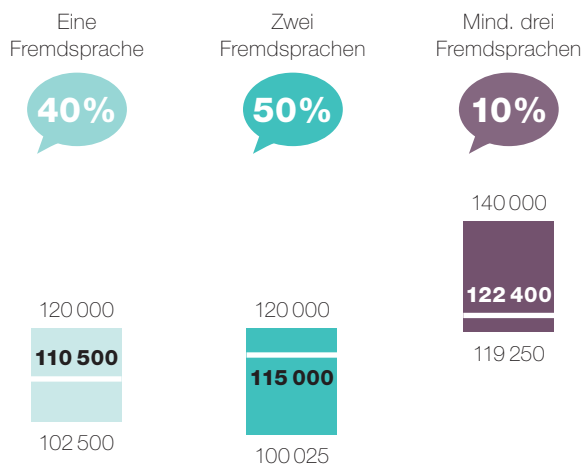
- Verkaufsingenieure benötigen ein fundiertes Fachwissen in den jeweiligen Bereichen, was sich entsprechend in den Medianen von über CHF 110 000 zeigt.
- Kommt eine Weiterbildung zum eidg. dipl. Verkaufsleiter dazu, steigt das Salär im Median um 9% auf CHF 120 000.
- Die verhältnismässig tiefen 1.-Quartil-Werte von CHF 90 000 mit einem Bachelor-/Master-Abschluss lassen sich auf geringe Berufserfahrungen zurückführen.

## VERTEILUNG UND LÖHNE NACH WIRTSCHAFTSZWEIGEN



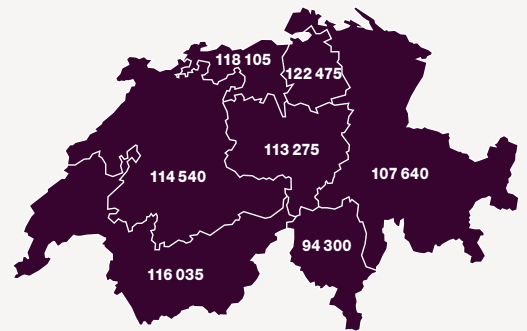
- Die Abweichungen der Mediane der verschiedenen Wirtschaftszweige liegen bei max. CHF 10 000.
- Die hohen 3.-Quartil-Werte von CHF 132 500 im IT-/Dienstleistungsbereich erklären sich durch die Beratung hochkomplexer Gesamtlösungen.
- Die grosse Salärbandbreite von CHF 28 500 im Wirtschaftszweig Bau spiegelt den Zusammenhang der Berufserfahrung und des Salärs wider.

## VERTEILUNG UND LÖHNE NACH SPRACHKENNTNISSEN



- Fundierte Fremdsprachenkenntnisse, meist Englisch, werden bei Verkaufsingenieuren vorausgesetzt.
- Werden drei Fremdsprachen fließend gesprochen, steigt der Median um 11% auf CHF 122 400 an. Dies widerspiegelt die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten auf internationaler oder globaler Ebene. Ausreisser bis CHF 185 000 sind erkennbar.

## MEDIANLOHN NACH REGION



## WEITERENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN

### WEITERBILDUNG



- Technische Weiterbildung
- Betriebswirtschaftliche Aus- oder Weiterbildung

### NÄCHSTER KARRIERESCHRITT



- Teamleitungsfunktion
- Verkaufsleiter

# Formular zur Salärberechnung



**Funktion:**

---

**Ort:**

---

**Regionenindex:**

(Quelle: Seite 6)

---

Tragen Sie zu jedem Kriterium jeweils nur einen Wert ein (gemäss Fallbeispiel auf den folgenden zwei Seiten). Die Summe aller Kriterien, dividiert durch die Anzahl ausgefüllter Kriterien, ergibt einen Zwischenwert. Wird dieser Zwischenwert mit dem Regionenindex multipliziert, resultiert ein Richtwert des durchschnittlichen Jahressalärs.

Spezialfall: Falls das Anforderungsprofil der jeweiligen Funktion bei einem Kriterium eine deutlich höhere oder deutlich tiefere Fähigkeit verlangt, können Sie auch mit einem Wert innerhalb des 1. und des 3. Quartils arbeiten.

**Kriterien:**

Durchschnittliches Jahressalär

---

Lohn nach Alter

---

Lohn nach Ausbildung

---

Lohn nach Wirtschaftszweig

---

Lohn nach Fremdsprachenkenntnissen

---

Lohn nach Führungsspanne

---

Summe/Anzahl Kriterien = **Zwischenwert Salär**

---

**Zwischenwert Salär** mit Regionenindex multiplizieren = **Total Jahressalär**

---

# Fallbeispiel

## Salärberechnung



### Beschrieb

Ein internationales Industrieunternehmen in der Region Bern sucht einen Key Account Manager. Die zu besetzende Stelle ist für die Akquise und die Betreuung der internationalen Schlüsselkunden zuständig. Die Kunden sind europaweit, v.a. in England und Frankreich, angesiedelt. Daher sind Kenntnisse in Englisch, fließend, notwendig und in Französisch von Vorteil.

Da die Person als Key Account Manager eingestellt wird, sind selbständiges Arbeiten und mehrjährige Berufserfahrung sowie internationale Reisebereitschaft für die Besetzung der Stelle wichtige Voraussetzungen.

Eine Kandidatin hat nach dem zweiten Interview überzeugt, und es soll ihr ein Angebot unterbreitet werden.

#### **Die Kandidatin bringt folgendes Profil mit:**

- 45 Jahre alt
- Weiterbildung zum eidg. FA Verkaufsfachfrau
- Muttersprache Deutsch, Englisch verhandlungssicher und Grundkenntnisse in Französisch
- Während der letzten zehn Jahre arbeitete sie in unterschiedlichen Funktionen im Verkaufsinnen- und -aussendienst in nationalen Industrieunternehmen. Davon war sie die letzten zwei Jahren als nationale Key-Account-Managerin in einem internationalen Unternehmen tätig.

### Angaben zum Ausfüllen des Formulars

Die Daten zum Übertrag der Salärangaben pro Kriterium können Sie den Grafiken zum Key Account Manager von Seite 17 und 18 entnehmen. Das ausgefüllte Formular unseres Beispiels finden Sie auf der folgenden Seite.



# Beispielformular

## Salärberechnung



**Funktion:**

Key Account  
Manager

**Ort:**

Bern

**Regionenindex:**

(Quelle: Seite 6)

-0,4%

Tragen Sie zu jedem Kriterium jeweils nur einen Wert ein (gem. Fallbeispiel):

Durchschnittliches Jahressalär 119 000

Lohn nach Alter

Der Median für die Altersgruppe von 41-50 Jahren

115 000

Lohn nach Ausbildung

Kann je nach Erfahrung angepasst werden.  
In dem Fall handelt es sich um einen Abschluss mit eidg. Fachausweis.

120 000

Lohn nach Wirtschaftszweig

Kann je nach Erfahrung angepasst werden.  
In dem Fall wird durch die mehrjährigen Erfahrungen im Industriebereich als auch in einem internationalen Umfeld der Median von CHF 115 000 auf das 3. Quartil gesetzt.

130 000

Lohn nach Fremdsprachenkenntnissen

Die Person spricht eine Fremdsprache fließend

110 000

Lohn nach Führungsspanne

-

Summe/Anzahl Kriterien = **Zwischenwert Salär**

$$594\ 000 : 5 = 118\ 800$$

**Zwischenwert Salär** mit Regionenindex multiplizieren = **Total Jahressalär**

$$118\ 800 \times \left(1 + \frac{-0,4}{100}\right) = 118\ 325$$

# Die Leistungen von Careerplus

Careerplus ist die führende Schweizer Personalberatung für die Rekrutierung von qualifiziertem Fachpersonal. Über 130 Rekrutierungsspezialisten vermitteln in 14 Städten erfahrene Mitarbeitende für Dauerstellen, temporäre Anstellungen und Projekte.



## Rekrutierung, die perfekt passt.

Mit uns finden Sie den perfekt passenden Kandidaten, weil ...

- ... wir als erfahrene Rekrutierungsspezialisten regional als auch lokal verwurzelt sind.
- ... wir auf Active Sourcing spezialisierte Rekrutierungsspezialisten haben, die auch den passiven Bewerbermarkt bearbeiten und dabei innovative Technologien und Angebote nutzen.
- ... Sie von unserem grossen Netzwerk an qualifizierten Kandidaten profitieren.
- ... wir Ihre offenen Stellen suchmaschinenoptimiert und zielgerichtet auf den passenden Stellenportalen aufschalten.



## Persönlichkeitsanalysen und Assessments

Wir erstellen für jeden Kandidaten ein Persönlichkeitsprofil. Unsere wissenschaftlich fundierte **Persönlichkeitsanalyse** entwickelten wir zusammen mit «Multicheck», Experte für berufsbezogene Eignungsdiagnostik. Unsere **Assessments** führen erfahrene Psychologen durch und beinhalten u.a. Rollenspiele, Fallbearbeitungen und das Bochumer Inventar der berufsbezogenen Persönlichkeitsbeschreibung (BIP).



## Saläranalysen und Beratungen

Neben der Rekrutierung von qualifizierten Fachleuten bieten wir Ihnen:

- Eine Überprüfung der Salärstrukturen und der Lohnbandbreite pro Berufsgruppe und Stelle in Ihrem Unternehmen.
- Informationen zu den marktgerechten Löhnen der Berufsgruppen, auf die wir spezialisiert sind.
- Beratung bei spezifischen Fragen zur Rekrutierung.

**Careerplus AG | [info@careerplus.ch](mailto:info@careerplus.ch) | [careerplus.ch](https://www.careerplus.ch)**

Basel | Bern | Biel-Bienne | Buchs | Freiburg | Genf | Lausanne | Luzern | Neuenburg | Olten | St. Gallen | Winterthur | Zug | Zürich |

**Herausgeber:** Careerplus AG **Gestaltung:** wendepunkt GmbH, Werbeagentur Basel

**Gesamtverantwortung:** Careerplus AG, Dominique Reusser, Gabriela Gentilini

© 2020 Careerplus AG – sämtliche Inhalte dieser Studie sind urheberrechtlich geschützt. Das Zitieren der Studie und ihrer Inhalte unter korrekten Quellenangaben ist ausdrücklich erlaubt.