

## Wyniki badania wynagrodzeń oraz stawek godzinowych w branży PR 2019

W tegorocznej edycji badania wynagrodzeń udział wzięło 20 agencji public relations zrzeszonych w ZFPR. W tabeli poniżej zaprezentowano wartości przeciętnych miesięcznych wynagrodzeń całkowitych brutto z umów o pracę dla typowych stanowisk w branży PR. Prezentowane dane zostały uzyskane metodą kwestionariuszową i zweryfikowane przez zespół analityków z Willis Towers Watson Polska.

### Przeciętne miesięczne wynagrodzenia całkowite brutto z umów o pracę (rynkowa mediana) dla typowych stanowisk w branży public relations.

STANOWISKO	OPIS STANOWISKA	WYNAGRODZENIE CAŁKOWITE (MEDIANA) PLN/miesięcznie
<b>CEO / PREZES</b>	Najwyższe rangą stanowisko w organizacji o charakterze wykonawczym i strategicznym, członek Zarządu, często (współ)właściciel, komandytariusz. Odpowiada za projektowanie i realizację strategii organizacji oraz celów biznesowych. W ramach badania należy podać wartość wynagrodzenia gwarantowanego i całkowitego za zarządzanie firmą, uzyskanego w pełnym ostatnim roku finansowym przez osobę zajmująca to stanowisko bez uwzględnienia przychodów z tytułu ew. dywidend i wzrostu wartości firmy w przypadku CEO zarządzających firmami stanowiącymi ich (współ)własność.	25 000*
<b>MANAGING DIRECTOR</b>	Najwyższe rangą stanowisko wykonawcze, koncentrujące się na zarządzaniu operacyjnym, w firmie gdzie typowo jest jeszcze powyżej tego stanowiska Prezes/(współ)właściciel. Zarządza całym zespołem firmy i odpowiada za wyniki finansowe organizacji.	22 000
<b>Unit Director</b>	Zarządza samodzielną strukturą (dział/ departament) raportuje do Dyrektora zarządzające-go/Prezesa; zespoły projektowe lub stałe z menedżerami i specjalistami, 7+ lat w branży, nadzór nad realizacją projektów przez dział/departament, doradza klientowi i zatwierdza strategię PR w projektach, określa strategię rozwoju współpracy z klientami i zarządza relacjami z wybranymi kluczowymi klientami, całościowa obsługa największych szans nowo- biznesowych, współudział w kształtowaniu strategii i budowaniu przewag konkurencyjnych.	11 971
<b>Account Director (Group Account Manager)</b>	Kieruje dużymi i średnimi zespołami projektowymi, 6+ lat w branży, planowanie strategiczne i programów PR. W dużych organizacjach może odpowiadać za część portfela klientów w ramach swojego segmentu raportować do Unit Directora, w małych – bezpośrednio do Dyrektora Generalnego. Całościowa sprzedaż ważnych nowych szans sprzedażowych. Może wносить wkład w kształtowanie strategii i budowanie przewag konkurencyjnych dla całej firmy albo jej macierzystej części.	11 300

\* Ze względu na specyfikę stanowiska, prezentowane jest miesięczne wynagrodzenie całkowite brutto w PLN, dla wszystkich typów umów łącznie tj.: umów o pracę, cywilno-prawnych oraz B2B. Przy fakturach nie uwzględniono VAT.

<b>Senior Account Manager (Senior Consultant)</b>	Buduje i typowo kieruje dużymi i średnimi zespołami projektowymi, 5+ lat w branży, planowanie strategiczne i programów PR, całościowy nadzór nad procesem obsługi wybranych klientów, samodzielnie pozyskuje nowych klientów, posiada budżet sprzedaży do realizacji, uczestniczy i może koordynować rozwój know-how firmy w określonym obszarze i wносить wkład w kształtowanie strategii firmy.	9 400
<b>Account Manager (Consultant)</b>	Buduje i kieruje zespołami projektowym lub praca samodzielna, 4+ lat w branży, planuje i realizuje programy PR w ramach zatwierdzonych strategii, utrzymywanie stałego kontaktu z klientami, może odpowiadać za wybranych klientów, aktywnie pozyskuje nowych klientów pod ogólnym nadzorem, posiada budżet sprzedaży do realizacji, uczestniczy w rozwoju know-how firmy w określonym obszarze.	7 100
<b>Junior Account Manager</b>	Buduje i kieruje niewielkimi zespołami projektowym pod nadzorem Directora lub praca samodzielna, 3+ lat w branży, planuje i realizuje programy PR w ramach zatwierdzonych strategii, utrzymywanie stałego kontaktu z klientami, zarządzanie relacjami pod nadzorem, aktywnie pozyskuje nowych klientów pod ścisłym nadzorem, posiada budżet sprzedaży do realizacji, uczestniczy w rozwoju know-how firmy w określonym obszarze.	6 385
<b>Senior Account Executive (Junior Consultant)</b>	Praca samodzielna, 2+ lat w branży, współuczestniczy w planowaniu programów z Managerem + złożone zadania standardowe, zapewnia operacyjny kontakt firmy z klientem, pomaga w przygotowaniu ofert, może uczestniczyć w pracach związanych z rozwojem know-how firmy.	5 931
<b>Account Executive</b>	Praca samodzielna lub pod nadzorem Managera, 1+ lat w branży, realizacja zadań standardowych w ramach programów, zapewnia operacyjny kontakt firmy z klientem, może pomagać w przygotowaniu ofert, wykorzystuje know-how wypracowany w organizacji.	4 790
<b>Junior Account Executive</b>	Praca pod nadzorem, poziom wejściowy, zwykle po stażu, realizacja zadań standardowych w ramach programów, zapewnia operacyjny kontakt firmy z klientem, typowo nie jest zaangażowany w proces sprzedaży albo zapewnia wsparcie techniczne, wykorzystuje know-how wypracowany w organizacji	3 494
<b>Assistant</b>	Praca pod nadzorem, typowo po stażu, wsparcie innych osób z zespołu, sporadycznie/brak kontaktu z klientem, brak odpowiedzialności za sprzedaż, wykorzystuje know-how wypracowany w organizacji.	2 921

Badanie wynagrodzeń obejmowało również określenie wartości stawek cennikowych, a więc stawek pokrywających wszystkie koszty związane z realizacją projektu oraz zawierające marżę, które są prezentowane klientom na etapie wyjściowym negocjacji kontraktu.

#### Mediany wartości stawek za godzinę pracy poszczególnych stanowisk wyrażone w PLN.

NAZWA STANOWISKA	STAWKA GODZINOWA PLN (MEDIANA)
CEO / Prezes	650
Managing Director	515

NAZWA STANOWISKA	STAWKA GODZINOWA PLN (MEDIANA)
Unit Director	448
Account Director (Group Account Manager)	373
Senior Account Manager (Senior Consultant )	320
Account Manager (Consultant )	250
Senior Account Executive (Junior Consultant)	200
Account Executive	150
Junior Account Executive	130
Assistant	95

## Definicje

**WYNAGRODZENIE CAŁKOWITE (TR)** - suma rocznej płacy zasadniczej brutto i wartości wynagrodzeń zmiennych należnych w całym roku kalendarzowym 2018, podawana w celu oszacowania całkowitego wynagrodzenia wypłaconego pracownikowi - obejmującego zarówno płacę gwarantowaną jak i zmienną. Wartość roczna TR podzielona przez 12 stanowi Miesięczne Wynagrodzenie Całkowite (MTR). Wartość wyrażona brutto dla umów o pracę i cywilnych - czyli obejmuje kwotę przekazaną pracownikowi oraz pobrany PIT i tzw. „ZUS pracownika”.

**MEDIANA** - wskazuje konkretną daną, uzyskaną w wyniku ustawienia listy wszystkich zebranych danych od najniższej do najwyższej i wybrania tej, dzielącej próbę na dwie równoliczne połowy (wartość środkowa w próbie). W kontekście danych płacowych - mediana oznacza taką wartość wynagrodzenia, przy której tyle samo osób objętych badaniem otrzymuje płacę wyższą jak i niższą od tej wybranej.

W sprawie zakupu dostępu do pełnego raportu z badania wynagrodzeń w firmach sektora PR, prosimy o przesłanie zapytania na adres: [joanna.dokudowicz@zfpr.pl](mailto:joanna.dokudowicz@zfpr.pl).

**Cena: 500 zł +VAT**