

## Wyniki badania wynagrodzeń oraz stawek godzinowych w branży PR 2021

W tegorocznej edycji badania wynagrodzeń udział wzięło 26 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 BRUTTO (MEDIANA) PLN/miesięcznie
CEO / Prezes	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. Raportowana wartość wynagrodzenia całkowitego obejmuje wynagrodzenie 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.	29 416*
Partner / Executive / Wielofunkcyjny Członek Zarządu	Stanowisko w pierwszej linii zarządzania, często członek zarządu, partner, razem z Prezesem i ew. innymi Executives opowiada za projektowanie i realizację strategii firmy. Odpowiada typowo za więcej niż jeden dział / unit.	26 000*
Managing Director	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.	18 875*
Unit Director	Zarządza samodzielną strukturą (dział/departament), raportuje do Dyrektora zarządzającego / Prezesa; zespoły projektowe lub stałe z menedżerami i specjalistami, 7+ lat doświadczenia w branży, nadzór nad realizacją projektów przez dział / departament, doradza klientom i zatwierdza strategię PR w projektach, określa strategię rozwoju współpracy z klientami oraz zarządza relacjami z wybranymi kluczowymi klientami, całościowa obsługa największych szans nowo-biznesowych, współudział w kształtowaniu strategii i budowaniu przewag konkurencyjnych.	14 903

\* 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.

Account Director (Group Account Manager)	Kieruje dużymi i średnimi zespołami projektowymi, 6+ lat doświadczenia w branży, planowanie strategiczne i programów PR. W dużych organizacjach może odpowiadać za część portfela klientów, gdzie w ramach swojego segmentu raportuje 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.	<b>11 662</b>
Senior Account Manager (Senior Consultant)	Buduje i typowo kieruje dużymi i średnimi zespołami projektowymi, 5+ lat doświadczenia 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 oraz wносить wkład w kształtowanie strategii firmy.	<b>9 296</b>
Account Manager (Consultant)	Buduje i kieruje zespołami projektowymi lub pracuje samodzielnie, 4+ lat doświadczenia w branży, planuje i realizuje programy PR w ramach zatwierdzonych strategii, utrzymuje stały kontakt 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.	<b>8 000</b>
Junior Account Manager	Buduje i kieruje niewielkimi zespołami projektowymi pod nadzorem Directora lub pracuje samodzielnie, 3+ lat doświadczenia w branży, planuje i realizuje programy PR w ramach zatwierdzonych strategii, utrzymuje stały kontakt z klientami, zarządza relacjami pod nadzorem, aktywnie pozyskuje nowych klientów pod ścisłym nadzorem, posiada budżet sprzedaży do realizacji, uczestniczy w rozwoju know-how firmy w określonym obszarze.	<b>6 882</b>
Senior Account Executive (Junior Consultant)	Pracuje samodzielnie, 2+ lat doświadczenia w branży, współuczestniczy w planowaniu programów z Managerem oraz złożonych zadań standardowych, zapewnia operacyjny kontakt firmy z klientem, pomaga w przygotowaniu ofert, może uczestniczyć w związanych z rozwojem know-how firmy.	<b>6 228</b>
Account Executive	Pracuje samodzielnie lub pod nadzorem Managera, 1+ lat doświadczenia w branży, realizuje zadania standardowe w ramach programów, zapewnia operacyjny kontakt firmy z klientem, może pomagać w przygotowaniu ofert, wykorzystuje know-how wypracowany w organizacji.	<b>5 100</b>
Junior Account Executive	Pracuje pod nadzorem - poziom wejściowy, zwykle po stażu, realizuje zadania standardowe 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.	<b>4 040</b>
Assistant	Pracuje pod nadzorem, typowo po stażu, wspiera inne osoby z zespołu, sporadycznie ma kontakt z klientem lub nie ma wcale, brak odpowiedzialności za sprzedaż, wykorzystuje know-how wypracowany w organizacji.	<b>3 225*</b>

\* 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.

Badanie 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 (netto).**

NAZWA STANOWISKA	STAWKA GODZINOWA PLN (MEDIANA)
CEO / Prezes	750
Partner/Executive/Wielofunkcyjny Członek Zarządu	650
Managing Director	545
Unit Director	400
Account Director (Group Account Manager)	390
Senior Account Manager (Senior Consultant )	325
Account Manager (Consultant )	250
Junior Account Manager	210
Senior Account Executive (Junior Consultant)	180
Account Executive	149
Junior Account Executive	115
Assistant	100

**Definicje**

**WYNAGRODZENIE CAŁKOWITE (TR)** - suma rocznej płacy zasadniczej brutto i wartości wynagrodzeń zmiennych należnych w całym roku kalendarzowym 2020, 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 – czyli obejmuje kwotę pieniężną netto 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 (i zajmujących analizowane stanowisko), otrzymuje płacę wyższą jak i niższą od tej wybranej.