

Wyniki badania wynagrodzeń oraz stawek godzinowych w branży PR 2022

W tegorocznej edycji badania wynagrodzeń udział wzięło 28 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.

Tabela 1. Przeciętne miesięczne wynagrodzenia całkowite brutto z umów o pracę (rynkowa mediana) dla typowych stanowisk w branży public relations.

nazwa stanowiska	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.	23 567*
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.	22 876*
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.	21 656*

* 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.

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, współdział w kształtowaniu strategii i budowaniu przewag konkurencyjnych.	15 648
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.	12 300
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.	10 454
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.	8 500
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.	7 057
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.	6 610
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.	5 365



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.	4 270
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.	3 310*

Badanie ZFPR 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. Dane zostały opracowane według stanu na dzień 1.04.2022 r. Wzrost stawek odnotowano dla 75% stanowisk, które wyceniono rynkowo w obydwu edycjach badania (2021 i 2022 r.).

Tabela 2. 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	600
Managing Director	530
Unit Director	450
Account Director (Group Account Manager)	400
Senior Account Manager (Senior Consultant)	350
Account Manager (Consultant)	300
Junior Account Manager	233
Senior Account Executive (Junior Consultant)	220
Account Executive	150
Junior Account Executive	140
Assistant	120

* 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.



Definicje

WYNAGRODZENIE CAŁKOWITE (TR) - suma rocznej płacy zasadniczej brutto i wartości wynagrodzeń zmiennych należnych w całym roku kalendarzowym 2021, 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.

