

HR исследование уровней доходов и функционала для отдельных профессий в сфере строительства каркасных домов в Санкт-Петербурге.

ver 1.0

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	2
Для МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ	3
<i>Доходы.....</i>	<i>3</i>
<i>Функционал.....</i>	<i>4</i>
Для ПРОРАБОВ	5
<i>Доходы.....</i>	<i>5</i>
<i>Функционал.....</i>	<i>7</i>
КРАТКИЕ ВЫВОДЫ.....	10
ПРИЛОЖЕНИЯ	11
<i>Методики</i>	<i>11</i>
Ссылки на вакансии.....	13

При проведении исследования были использованы данные источников:

- Результаты опросов работодателей
- Экспертные оценки
- Данные кадровых агентств
- Данные кадровых сайтов

Введение

Задача

Изучить уровень зарплат, а также должностные обязанности менеджеров по продажам и прорабов у конкурентов. В первую очередь интересует Санкт-Петербург и каркасные дома. Если информации мало, возможно посмотреть по другим крупным городам. Также в первую очередь интересует эконом и средний сегмент, не премиум.

Нужна информация по не менее чем 10 организациям.

Подзадачи:

- Как формируется зарплата, оклад + процент? Какой процент платят от стоимости дома.
- Какие требования по загрузке. Сколько домов в месяц нужно продать, вести.
- Что входит в должностные обязанности.

Коротко о методиках:

- Было опрошено под видом соискателей 20 организаций (10 для прорабов и 10 для менеджеров) по строительству каркасных домов, где требовались менеджеры по продажам и прорабы.
- Были изучены материалы ассоциаций ИЖС.

Подробнее о методиках и выборке в приложении.