

Guía Salarial 2025 de MyDNA anticipa fuerte alza en bonos según desempeño

Así se vienen los sueldos 2025 para las áreas de ventas

Los sueldos de profesionales de ventas y marketing

	Cargo	Mínimo	Medio	Máximo	Sueldos variables (bonos)	Sueldo anual
Empresa pequeña	Analista senior	\$952.709	\$1.283.436	\$1.668.466	0	\$15.401.228
	Jefe	\$1.594.662	\$2.018.559	\$2.603.941	2	\$28.259.829
	Gerente	\$2.339.225	\$3.390.181	\$4.542.842	2	\$47.462.530
	CMO	\$3.697.277	\$5.437.172	\$7.177.067	3	\$81.557.580
Empresa mediana	Analista senior	\$1.189.526	\$1.565.165	\$1.893.850	1	\$20.347.151
	Jefe	\$1.918.877	\$2.492.048	\$3.214.742	3	\$37.380.727
	Gerente	\$2.594.953	\$4.185.408	\$5.482.885	3	\$62.781.124
	CMO	\$4.689.561	\$6.796.465	\$8.767.440	4	\$108.743.441
Empresa grande	Analista senior	\$1.498.802	\$1.972.109	\$2.386.251	2	\$31.553.736
	Jefe	\$2.571.296	\$3.339.345	\$4.274.362	3	\$60.108.209
	Gerente	\$3.696.553	\$5.775.863	\$7.739.657	5	\$109.741.404
	CMO	\$5.921.080	\$8.971.334	\$11.752.447	7	\$179.426.677

Fuente: Mi Guía Salarial 2025 de My DNA.

FRANCISCA ORELLANA

A los equipos de venta y marketing se les conoce como los motores de las empresas: además de promover la venta de productos y servicios, también ayudan a identificar las oportunidades de crecimiento. ¿Cómo vienen sus sueldos para este año?

La Guía Laboral 2025 de la plataforma de consultas salariales y recursos humanos MyDNA entrega una referencia del nivel de remuneraciones por rubros. El segmento de ventas no está dentro de los que más ganan comparado con otros, como finanzas, ingeniería o tecnologías de la información: sus resultados mensuales tienen un impacto directo en el sueldo.

La tabla que acompaña esta nota muestra el panorama 2025 del área, con los sueldos mínimos y máximos que se están ofreciendo en el mercado. Si se toma en cuenta el sueldo base que se maneja, por ejemplo, un jefe de ventas en una firma mediana supera los \$2 millones; en una gran empresa, llega a 3,3 millones. Un CMO (chief marketing officer, director de marketing), puede ganar entre \$3,6 a \$11,752.447 según la compañía y nivel de experiencia.

"Si bien en el último trimestre de 2024 observamos un incremento en

las remuneraciones debido a factores económicos generales, para 2025 proyectamos que los sueldos base podrían experimentar ajustes a la baja. Sin embargo, habrá un mayor énfasis en modelos de compensación variable, donde los incentivos por desempeño jugarán un rol clave en la estructura salarial", proyecta Paulina Ramírez, customer success director Latam de MyDNA.

Acota que, a pesar de que los sueldos base en estas áreas pueden no ser los más altos dentro del mercado laboral, "los esquemas de comisiones y bonos permiten que los profesionales logren rentas significativamente atractivas. En muchos casos, un ejecutivo comercial con un desempeño sobresaliente puede duplicar o incluso triplicar su ingreso base, dependiendo de los objetivos alcanzados y la industria en la que se desempeñe".

De hecho, al analizar la tabla, se ve que un profesional de ventas puede sumar hasta siete sueldos extra anuales en puestos de liderazgo.

Carlos Henríquez, director comercial de la reclutadora SOS Group, destaca que en muchos trabajos de ventas, "los sueldos fijos no son tan elevados, pero el componente variable, basado en comisiones o

bonificaciones por los resultados alcanzados, sí puede ser muy alto. Esto significa que la compensación total de los vendedores y otros cargos del área de ventas -analista senior, jefe, gerente y CMO- puede fluctuar considerablemente, dependiendo de su rendimiento".

Según dice, las ventas a menudo se perciben como un trabajo más transaccional, "donde el esfuerzo individual y los resultados directos son muy visibles, mientras que los sueldos en campos como ingeniería y finanzas suelen reflejar el nivel de especialización técnica, la educación requerida y la responsabilidad de los roles, que a menudo requieren un conocimiento profundo y especializados".

Más ofertas

Quienes se dedican al área de ventas en general tienen estudios en Ingeniería Comercial, Ingeniería Civil Industrial, Economía y Marketing. "Tienen capacitaciones en marketing digital, certificaciones en ventas y CRM, cursos de negociación y psicología de la venta, habilidades de analítica, big data, gestión de proyectos y liderazgo", detalla Henríquez.

Ramírez añade que actualmente se están reclutando muchos especialistas de marketing: "Son cargos que pueden responder a empresas de estructura mediana a pequeña, donde la persona orquesta todo con ayuda también de proveedores de otros servicios".

Las industrias que más están reclutando especialistas en ventas, indica, son tecnología, servicios financieros y consumo masivo, sobre todo transnacionales que requieren ejecutivos locales que "comercialicen sus productos y servicios entendiendo la dinámica del mercado chileno, identificando oportunidades de crecimiento y mitigando riesgos".

Henríquez acota que cerca del 90% de los casos, "los clientes que solicitan cargos comerciales destacan la importancia de contar con profesionales con un enfoque en la captación de nuevos negocios y desarrollo de clientes. En el sector tecnológico se priorizan perfiles con experiencia en ventas de Software as a Service (SaaS), con capacidad para gestionar contratos estratégicos de largo plazo y con un enfoque en soluciones personalizadas para clientes".

Se le está dando valor también, señala, a la experiencia de cliente para su fidelización y crecimiento. "Los especialistas en ventas y marketing de experiencia tienen un papel clave en crear estrategias que aseguren una interacción positiva personalizada, lo que también contribuye a la reputación de marca. Por otro lado, la expansión del comercio electrónico hace que las empresas necesiten profesionales que puedan optimizar su presencia en plataformas de venta en línea, gestionar campañas de publicidad digital, y aplicar estrategias para maximizar la conversión de visitantes en clientes", cierra Henríquez.

Un ejecutivo comercial con un desempeño sobresaliente puede incluso triplicar su ingreso base.

