

2023

LÖNEBAROMETER

Statistik om lön, bonus och förmåner

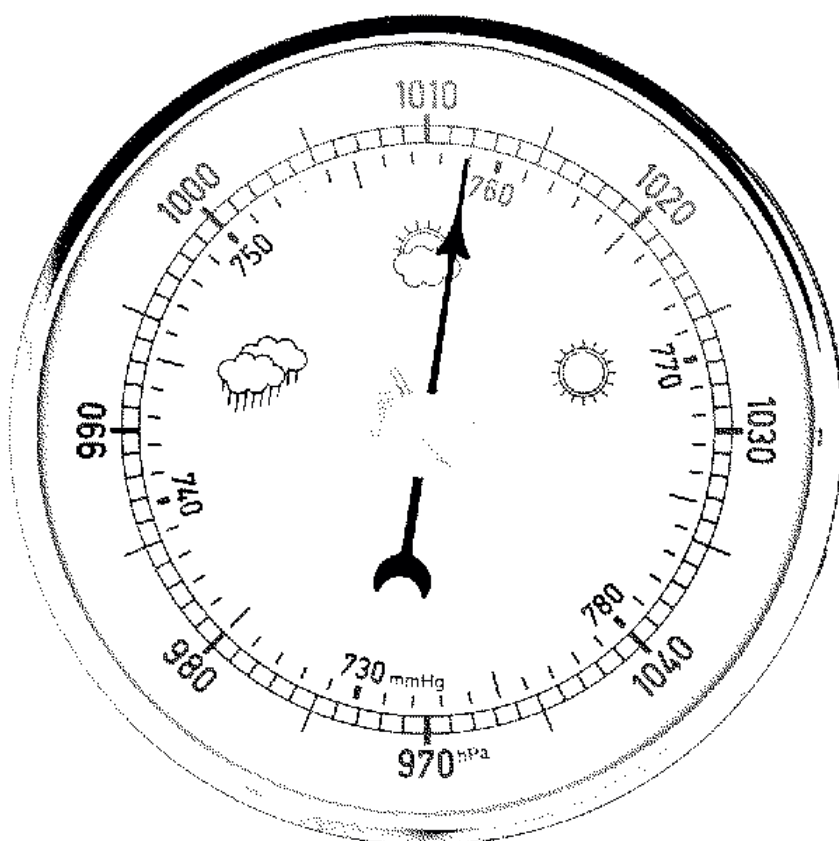


SÄLJARNAS

För oss som gör affärer.



**I denna rapport får du ta del av svaren på
ett urval av frågorna samt lönedata för
de i undersökningen mest förekommande
titlarna och branscherna.**



VARFÖR EN LÖNEBAROMETER INOM FÖRSÄLJNING?

Löner och bonusar är en fråga som ofta dyker upp hos våra medlemmar. Det stora behovet av mer fakta om löner och bonusar samt bristen på bra källor gav oss idén att ta fram och genomföra en egen undersökning för att bättre kunna hjälpa våra medlemmar.

Därför genomfördes barometern första gången 2017.

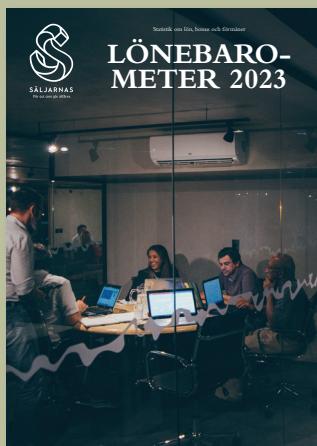
Datainsamling för årets Försäljningslönebarometern gjordes februari 2023.

Drygt 4 100 personer från hela Sverige har deltagit i Försäljningslönebarometern 2023. Personer som tillsammans representerar över 34 olika titlar, både säljande personal och ledare för säljande personal.

I denna rapport får du ta del av svaren på ett urval av frågorna samt lönedata för de i undersökningen mest förekommande titlarna, branscherna mm.

Vi hoppas att du finner statistiken intressant och användbar!

Säljarnas Riksförbund



Innehåll

Varför en lönebarometer inom försäljning? **3**

Sammanfattning **5**

Övergripande fakta om respondenterna **5**

Undersökningen – metod och urval **6**

Utfall – Statistik och kommentarer **7**

FIGUR 1: Har du någon form av försäljningsbudget? **7**

FIGUR 2: Fördelning för de som hade budget **7**

FIGUR 3: Är någon del av din lön rörlig? (Flera svar möjliga) **8**

FIGUR 6: Snittmånadslöner (fast och rörlig) med och utan personalansvar **9**

FIGUR 7: Snittmånadslöner kvinnor och män (enbart personer utan personalansvar) **10**

FIGUR 9: Snittmånadslöner (fast och rörlig), personer utan personalansvar,
för de mest förekommande branscherna i undersökningen **11**

FIGUR 10: Snittmånadslöner (fast och rörlig), personer utan personalansvar,
fördelat på ålder **13**

FIGUR 11: Snittmånadslöner (fast och rörlig) för de elva mest förekommande
titlarna i undersökningen **13**

Denna Lönebarometer är en nerskalad version.



SAMMANFATTNING

Snittmånadslönen (fast och rörlig) under 2022 för en person som arbetade med försäljning utan personalansvar var 51 071 kronor.

Andelen rörlig lön för personer verksamma inom försäljning var i snitt 12,5 procent av den totala lönen. 38 procent av de säljande personerna hade dock endast fast lön.

Jämfört med föregående år visar undersökningen en lätt uppgång i de rörliga lönerna i snitt jämfört med 2021 (49 992 kronor). Skillnaderna i lön, både fast och rörlig, har dock ökat kraftigt om man tittar på branscher och roller. Detta fenomen är kvar från åren med pandemin och har ännu inte fullt ut återgått till hur det såg ut innan pandemin.

Högst snittlöner återfanns inom Data & IT, Telekommunikation och Reklam/PR/Marknadsföring.

De högst värderade förmånerna var friskvård, möjlighet till distansarbete bilförmån och flextid. De vanligast förekommande förmånerna var möjlighet till distansarbete, friskvård och mobiltelefon/bredband.

Personer verksamma inom försäljning var generellt sett nöjda med sina arbeten, endast 8 procent var missnöjda. De områden som genererade mest missnöje var alla kopplade till lön och provisions- och bonusmodeller.

ÖVERGRIPANDE FAKTA OM RESPONDENTERNA

Av respondenterna var 74 procent män och 26 procent kvinnor.

24 procent av respondenterna hade personal- eller arbetsledningsansvar.

34 olika titlar återfanns bland respondenterna.

Respondenterna var verksamma inom 25 olika branscher.

Respondenterna återfanns inom samtliga län i Sverige. En majoritet av dessa arbetade i någon av de tre storstadsregionerna Stockholm, Göteborg och Malmö.



Undersökningen genomfördes som en webbaserad enkät. Urvalet består av Försäljningschefens prenumeranter, inköpta adressregister samt spontana svar via sociala medier. Totalt antal deltagare i undersökningen var 4 155.



UNDERSÖKNINGEN METOD & URVAL

Försäljningslönebarometern genomfördes första gången 2017 och är en årligt förekommande undersökning. Huvudsyftet är att kartlägga löner, bonusar och förmåner för personer som arbetar med försäljning i Sverige.

Försäljningslönebarometern 2023 har genomförts under februari 2023 som en kvantitativ undersökning riktad till personer som är verksamma i en säljande eller säljledande befattning.

Undersökningen genomfördes som en webbaserad enkät. Urvalet består av Försäljningschefen.se's prenumeranter, inköpta adressregister samt spontana svar via sociala medier. Totalt antal deltagare i undersökningen var 4 155.

Vissa frågor är villkorade mot andra frågor och vissa respondenter har fallit bort efter hand. Detta gör att antalet svarande varierar från fråga till fråga. Enbart på heltid yrkesverksamma individer redovisas i denna rapport.

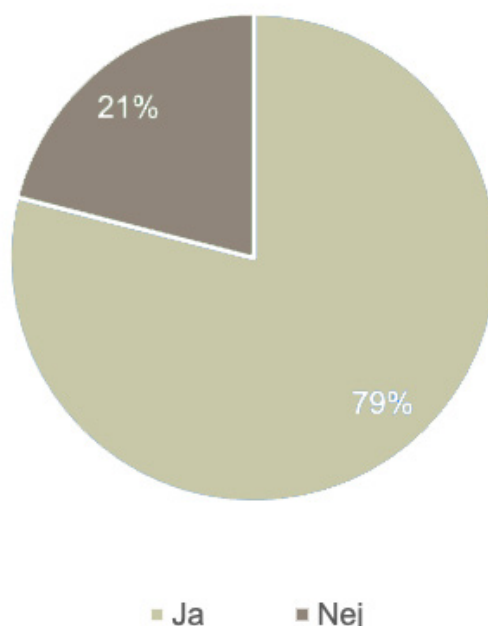
Någon entydig statistik kring populationen av säljande och säljledande personal i Sverige finns inte att tillgå. Vår bedömning är att de medverkande personerna väl representerar målgruppen. Det är dock alltid viktigt att tolka undersökningsresultat med en viss försiktighet.

Efter slutförd datainsamling har genomgång av lönestatistiken gjorts i syfte att upptäcka och justera extrema värden och abnormiteter på ett lämpligt sätt.

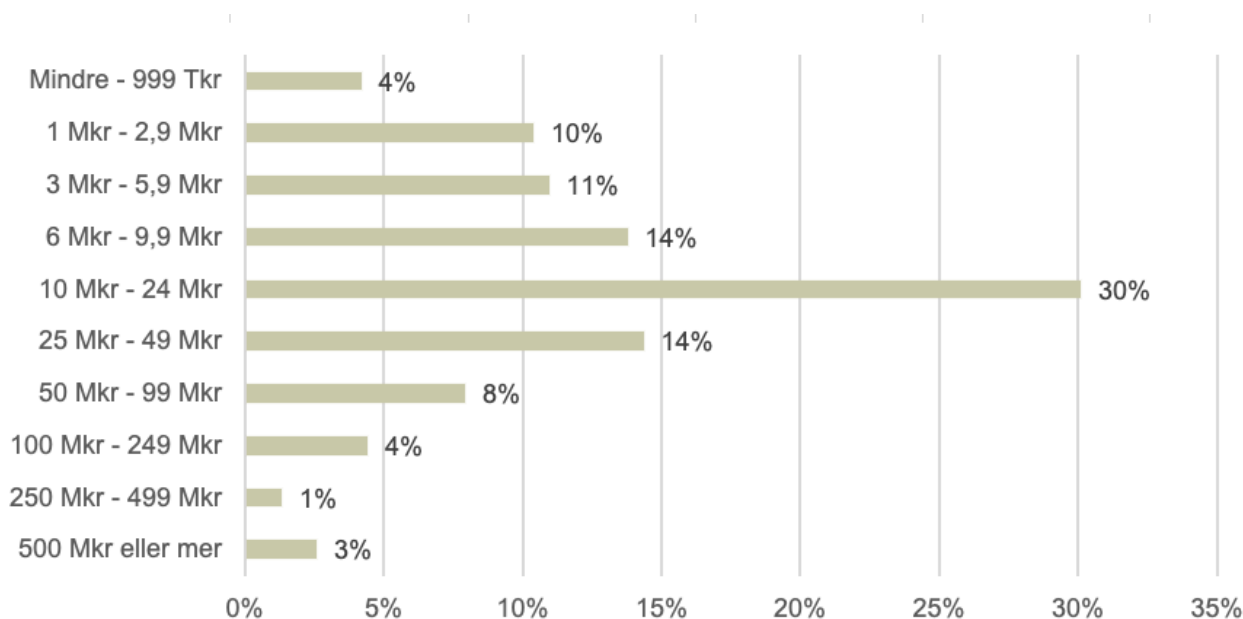
UTFALL

STATISTIK & KOMMENTARER

FIGUR 1: Har du någon form av försäljningsbudget?



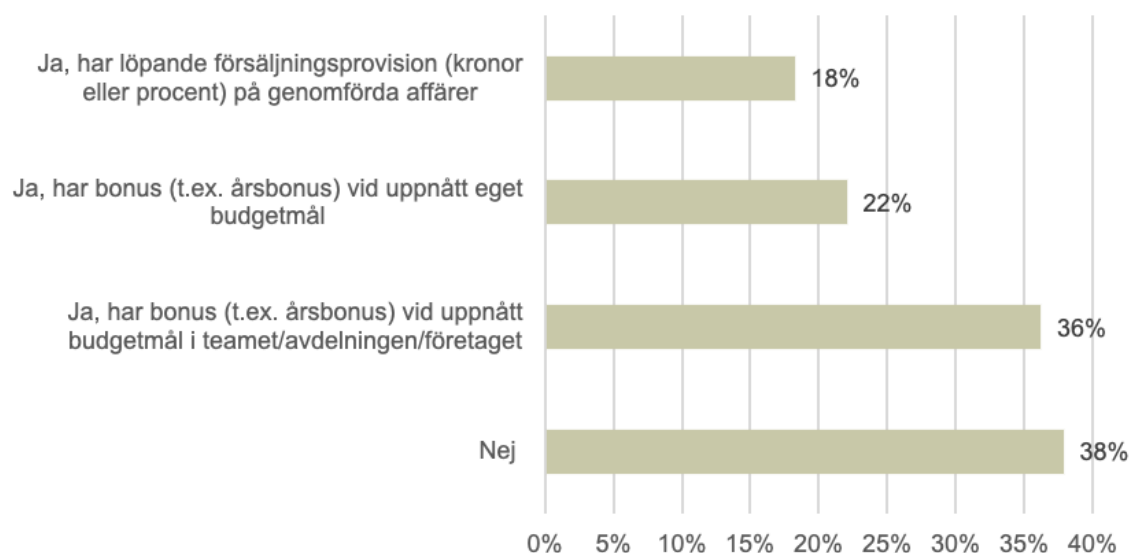
FIGUR 2: Fördelning för de som hade budget



Den absoluta merparten, 79 procent, hade någon form av försäljningsbudget. Denna andel har sjunkit något under flera år.

Ett antagande är att det under pandemin varit svårare att sätta budget och mål i många branscher. Antar vidare att tillkommande oro som krig, inflation mm har gjort att många valt att fortsätta arbeta utan budgetar. Storleken på budgeten varierade precis som tidigare från under en till över 500 miljoner. Precis som tidigare år återfinns merparten mellan 6-49 Mkr i budget.

FIGUR 3: Är någon del av din lön rörlig? (Flera svar möjliga)

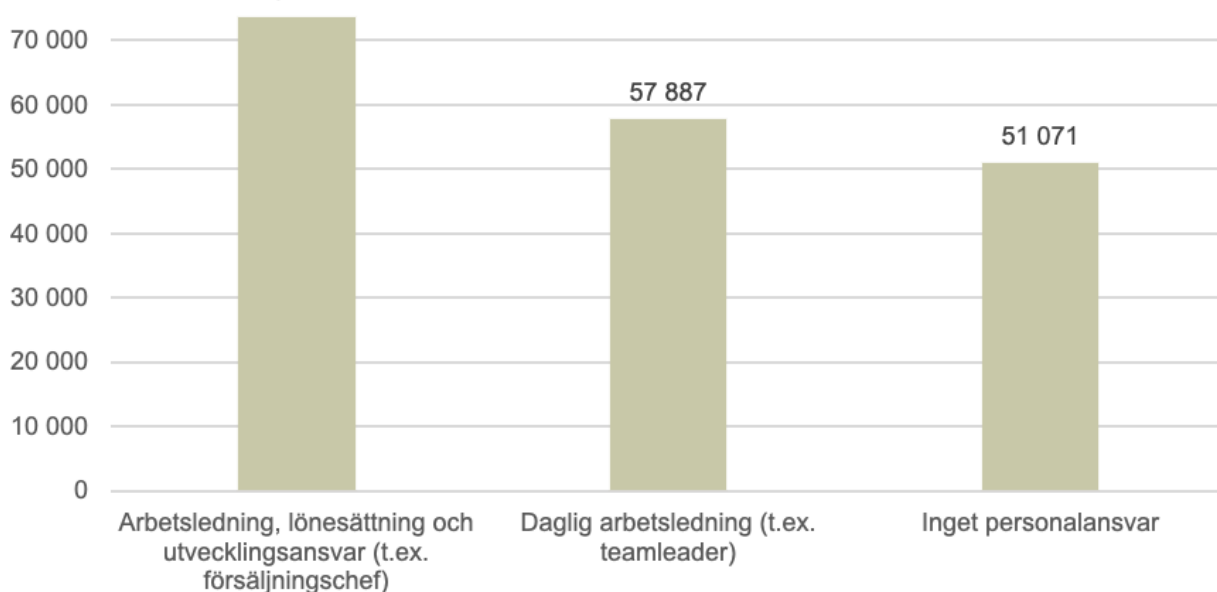


De flesta hade någon form av provisions- eller bonussystem. 38 procent saknade dock helt rörlig lön. Denna andel har ökat från 26 procent för två år sedan och 30 för ett år sedan. Denna trend bedömer vi hänger ihop med minskat antal som har budget, kvardröjande effekter från pandemin och en över tid ökat ifrågasättande om rörlig lön och bonus ger önskad effekt.





FIGUR 6: Snittmånadslöner (fast och rörlig) med och utan personalansvar



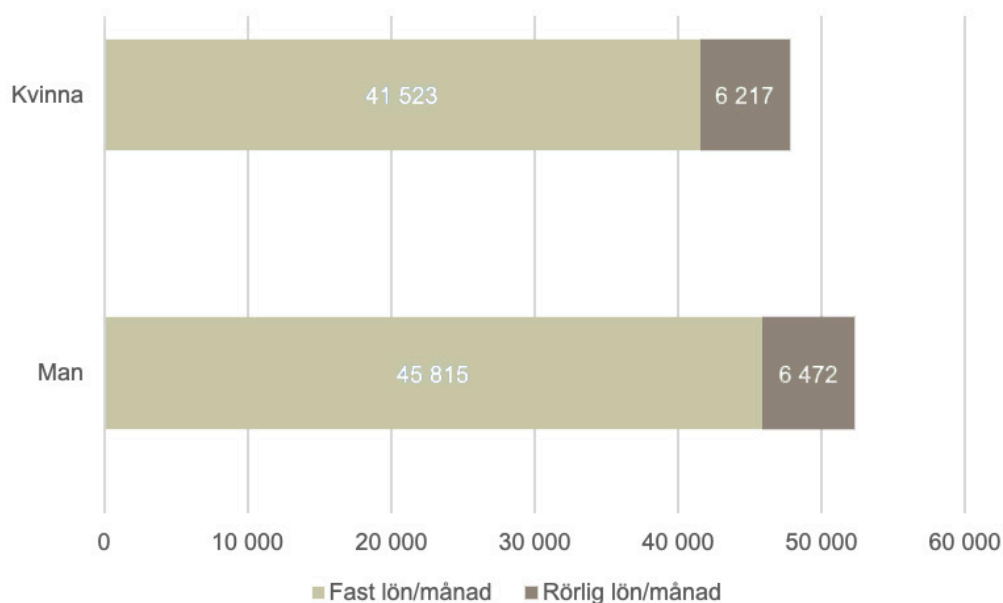
Personer verksamma inom försäljning utan personalansvar hade en snittmånadslön på 51 071 kronor. Här är det viktigt att ha i åtanke att i snitt 12,5 procent bestod av rörlig lön.

Snittlönen har stigit något jämfört med året innan då den låg på 49 992 kronor. Andelen rörlig lön var då 12,3 procent. Det är viktigt att poängtera att detta är en snittlön skiljer sig kraftigt mellan olika roller, branscher, åldrar mm. Snittlönen för gruppen använda som en övergripande indikator för löneutvecklingen.

Löneskillnaden för personer utan personalansvar och arbetsledare var 13 procent. Löneskillnaden ökar dock kraftigt om man jämför med personer med personalansvar, då den blir hela 44 procent.

Dessa skillnader ligger relativt stabilt sedan starten för undersökningen och har inte påverkats av pandemi, konjunktur eller andra faktorer. Det tyder på att oavsett roll belönas man på samma parametrar.

FIGUR 7: Snittmånadslöner kvinnor och män (enbart personer utan personalansvar)



I undersökningen hade män drygt 10 procent högre fast lön och jämför man den totala lönen, fast och rörlig, var den knappt 10 procent högre än för kvinnorna.

Denna skillnad ligger kvar på samma nivå som föregående år. Sett flera år tillbaka har skillnaden minskat något. Precis som tidigare ser vi två förklaringar till skillnaden. En av förklaringarna är att kvinnor i undersökningen är överrepresenterade i roller och branscher med en lägre lönenivå.

Ytterligare en förklaring till skillnaden kan vara att kvinnor i lägre utsträckning har en budget och personer utan budget har generellt lägre lön (se figur 8).

Tittar man i stället på den i undersökningen mest förekommande titeln Säljare har kvinnorna 1,5 procent högre lön än männen. För titeln Account Manager som är den andra mest förekommande har männen endast 2,6 procent högre lön. När man bryter ned materialet på branscher och titlar finns det fler exempel på att skillnaden mellan könen minskar och i vissa fall till kvinnornas fördelar.





FIGUR 9: Snittmånadslöner (fast och rörlig), personer utan personalansvar, för de mest förekommande branscherna i undersökningen



Det fanns stora variationer mellan olika branscher när det gäller snittmånadslöner för säljande personer. Data & IT hade till exempel 26 procent högre lönenivå än snittet och hela 73 procent högre än Hotell/restaurang och turism.

Skillnaderna mellan olika branscher minskade redan under 2020 och den nya nivån kvarstår. Vi kan från materialet anta att detta beror på den minskade andelen som har provision i kombination med den lägre andelen rörlig lön jämfört med 2021.

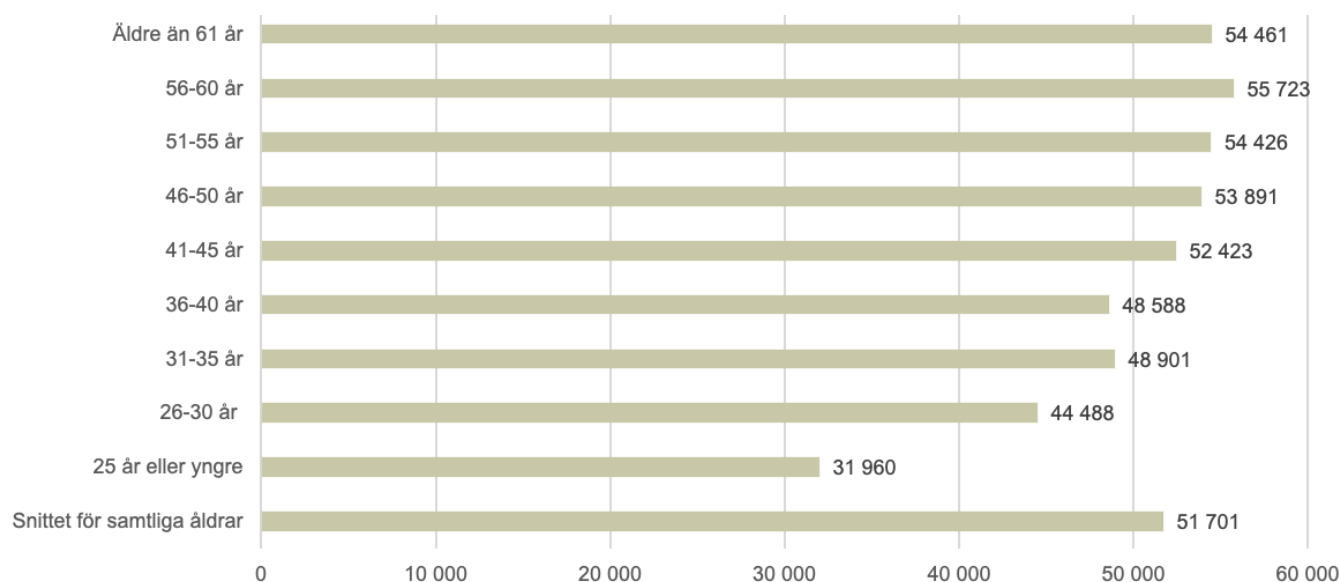
Generellt har branscher med högre snittlön en högre andel rörlig lön. Det går också att se en skillnad kopplad till budget.

Exempelvis är Hotell/restaurang & turism kraftigt underrepresenterad när det kommer till att ha en budget.

Personer utan budget har generellt lägre lön (se figur 8).



Upp till 35 år finns ett tydligt samband mellan ålder och lön. Det har tidigare funnits ett samband även från 40 men som i år inte är lika tydligt.

FIGUR 10: Snittmånadslöner (fast och rörlig), personer utan personalansvar, fördelat på ålder

Upp till 35 år finns ett tydligt samband mellan ålder och lön. Det har tidigare funnits ett samband även från 40 men som i år inte är lika tydligt. Vi ser även i det underliggande materialet att bransch är den stora skillnaden och påverkar i större utsträckning än ålder.

FIGUR 11: Snittmånadslöner (fast och rörlig) för de elva mest förekommande titlarna i undersökningen

TITEL	FAST LÖN/MÅNAD	RÖRLIG LÖN/MÅNAD	TOTALLÖN/MÅNAD
Account Manager	41 221	13 867	55 088
Affärsutvecklare	52 048	10 661	62 710
Butikssäljare	31 389	108	31 497
Eventsäljare	38 292	1 538	39 831
Försäljnings- och marknadschef	60 852	6 989	67 841
Försäljningsansvarig	49 364	4 953	54 317
Försäljningschef	61 225	10 393	71 617
Försäljningsdirektör	84 043	16 547	100 590
Försäljningsingenjör	51 059	5 913	56 973
Innesäljare	32 562	1 120	33 681
Key Account Manager	51 637	10 760	62 397
Sälj- och/eller marknadsassistent	35 364	0	35 364
Säljare	40 591	3 742	44 332
Teknisk säljare	46 735	2 785	49 520
Utesäljare/Fältsäljare	41 736	5 285	47 021

Precis som för branscherna varierar lönenivåerna kraftigt mellan olika titlar. Vissa titlar hade en betydligt mindre andel rörlig lön, till exempel Sälj- och/eller marknadsassistent som inte har någon rörlig lön alls. Dessa skall jämföras med snittet för alla titlar som låg på 12,5 procent. Omvänt har Telefonsäljare/Telesales en rörlig andel på hela 25 procent.

De fasta lönerna ligger i paritet med tidigare år och en normal löneutveckling. Den rörliga lönen har dock ändrats olika mycket inom olika roller även här ser vi en koppling till bransch. Vissa roller finns enbart eller är överrepresenterade inom vissa branscher.

Lön och villkor är viktiga faktorer för alla oss inom försäljning. För de flesta företag är lönen en av de största kostnaderna, om inte den största, för att driva verksamheten och för de flesta anställda är lönen den enda inkomsten. Det är därför inte så förvånande att det finns många frågor kring ämnet.

Vår ambition med Försäljningslönebarometern är att ge dig mer fakta kring löner, bonus och förmåner, vare sig du sätter andras löner eller förhandlar din egen lön.



SÄLJARNAS
För oss som gör affärer.