

5A 农业人才网薪酬报告

(2013 年度)

行业：农林渔牧

区域：全国

目 录

1. 版权声明	1
2. 前言	2
3. 数据来源与报告形成说明	3
4. 专有名称解释	4
4. 2013 年全国农林渔牧行业岗位薪资分位数	6
5. 2013 年全国农林渔牧行业岗位平均薪资	7
6. 典型岗位薪酬分析	8
6.1 总经理	8
6.2 销售总监	9
6.3 销售部经理	10
6.4 业务员	11
6.5 化验员	12

版权声明

《5A 农业人才网 2013 年薪酬报告》(以下简称“本报告”)为 5A 农业人才网(以下简称“本网站”)版权所有。本网站保留所有知识产权及最终解释权。本报告仅供客户(报告接受方)人力资源管理工作之参考,不得用于任何商业目的。未经本网站事先书面认可,不得摘录、翻载、复制、传播、改编本报告的任何内容,也不得将本报告通过电子、机械、磁性、光学、化学、手工等其他任何形式存储或翻译成其他语言或计算机语言。

5A 农业人才网

<http://www.5ajob.com/>

电话: 025-84303815

前言

首先，非常感谢您阅读和使用《5A 农业人才网 2013 年薪酬报告》，同时感谢您选择 5A 农业人才网。5A 农业人才网(原名为中国农业人才网，2013 年 10 月更名)成立于 2003 年 1 月，是国内成立最早的面向农、林、渔、牧行业的垂直招聘网站，经过 11 年的发展，其品牌和服务已经得到业内企业和求职者的广泛认可。网站以“让伯乐与千里马不再是偶遇!”为目标，以“诚信、敬业”为服务理念，以招聘、测评、猎头、培训等全方位的服务，致力于为行业用户提供专业、完整的人力资源解决方案，推动行业人才合理配置。此次我们推出的薪酬报告希望能帮助您准确地了解市场薪酬福利信息，为您的人事薪酬决策提供最有价值的参考。

本报告为农林渔牧行业整体薪酬报告，数据来源于行业企业人力资源经理、求职者、猎头团队等渠道，将为企业招聘、定岗定薪、年度调薪、薪酬设计、完善福利等方面提供参考依据。

由于薪资构成复杂程度较高，虽然我们力求数据准确，但难免有需要改进和完善之处，我们热忱欢迎您提出宝贵的意见和建议！衷心感谢您对 5A 农业人才网的支持！

数据来源与报告形成说明

一、数据来源

《5A 农业人才网 2013 年度薪酬报告》数据来源主要有三个途径：(1) 6592 份求职者薪资调查数据；(2)3160 家涉农企业职位薪资，分布于畜牧、饲料、兽药、水产、种植、农资行业；(3)1211 条猎头岗位薪资水平。

二、数据统计

将多个渠道得到的数据进行汇总整理，根据统计学的原理进行统计分析形成薪酬数据库。

三、报告形成

在统计分析的基础上，认真听取企业人力资源经理对报告的需求建议，制定简单、实用、客观的薪酬报告，以反映市场的薪酬水平，从而为企业的人力资源薪酬管理提供科学的依据。

专用名词解释

一、统计术语

10分位：表示有10%的数据小于此数值，反映市场的低端水平，企业人员流动较大；

25分位：表示有25%的数据小于此数值，反映市场的较低端水平，不利于企业留住人才；

50分位：也称为中位数，表示有50%的数据小于此数值，反映市场的中等水平（相比于平均值，中位数不易受到极端值的影响，更加便于您了解市场的薪酬水平），此种薪资水平可满足一般人才需求，但对于进取心强烈的员工吸引力不强；

75分位：表示有75%的数据小于此数值，反映市场的较高端水平，许多公司希望自身的薪酬水平在市场上吸引或保留人才更有竞争力，可参考75分位值；

90分位：表示有90%的数据小于此数值，反映市场的高端水平，一般情况下只对企业核心人才采用此种薪资策略；

平均值：所有数据之和除以数据个数得到的数值。

分位值分别代表了市场薪酬水平从低到高的排列情况，公司可以根据人力资源战略及其对自身在市场上的定位来参照本份报告的薪酬水平分析，从而制定相应的薪酬策略。

二、薪酬福利项目的基本含义及之间的数量关系

年度固定薪酬：包括年度基本月薪收入（含第十三个月的薪酬，但不包括各种补贴）以及年度岗位津贴总额；

年度浮动薪酬：包括销售提成、绩效奖金、加班费及其他浮动收入的年度总额；

年度福利补贴收入：包括各类社会保险及其他保险、交通补贴、餐费补贴、通讯补贴、住房补贴、培训教育补贴、节日补贴、旅游补贴以及其他补贴的年度总额。

年度总薪酬 = 年度固定薪酬 + 年度浮动薪酬 + 年度补贴收入

三、职位等级参考标准

根据岗位的工作内容和特点，将岗位分为七个公司内部等级，这些等级分别是：

1、战略规划级（等级 7）

主要包括设定公司远景目标的岗位，这些岗位通常会通过制定公司战略，协调子公司、事业部等公司层面的群体间关系，对公司整体经营目标的实现产生首要或直接的影响，如：总经理、执行副总经理、运营总监等岗位通常属于此级。

2、专业战略规划级（等级 6）

主要包括制定部门战略的岗位，这些岗位通常通过制定重点部门的目标，协调部门关系等方式，对公司中长期目标的达成产生首要或直接的影响，如：市场总监、销售总监、人力资源总监等岗位通常属于此级。

3、中层经营管理级/资深专业级（等级 5）

主要包括制定经营计划或具有资深专业要求的岗位，这些岗位通常通过制定制度，协调部门内部人员关系，带领团队完成项目等方式，对公司和部门的短期目标产生直接影响，如：财务经理、项目经理、销售经理、资深顾问等岗位通常属于此级。

4、基层经营管理级/高级专业级（等级 4）

主要包括督导日常工作的岗位，这些岗位通常通过业务监督和帮助等手段，参与并带领团队开展日常的工作，对完成部门当前的任务产生直接影响，如高级工程师、高级销售代表、高级财务分析师等岗位通常属于此级。

5、专业级（等级 3）

主要包括独立完成工作的岗位，这些岗位通常运用自身的专业知识和技能，完成具有一定困难的工作，如销售代表、会计等通常属于此级。

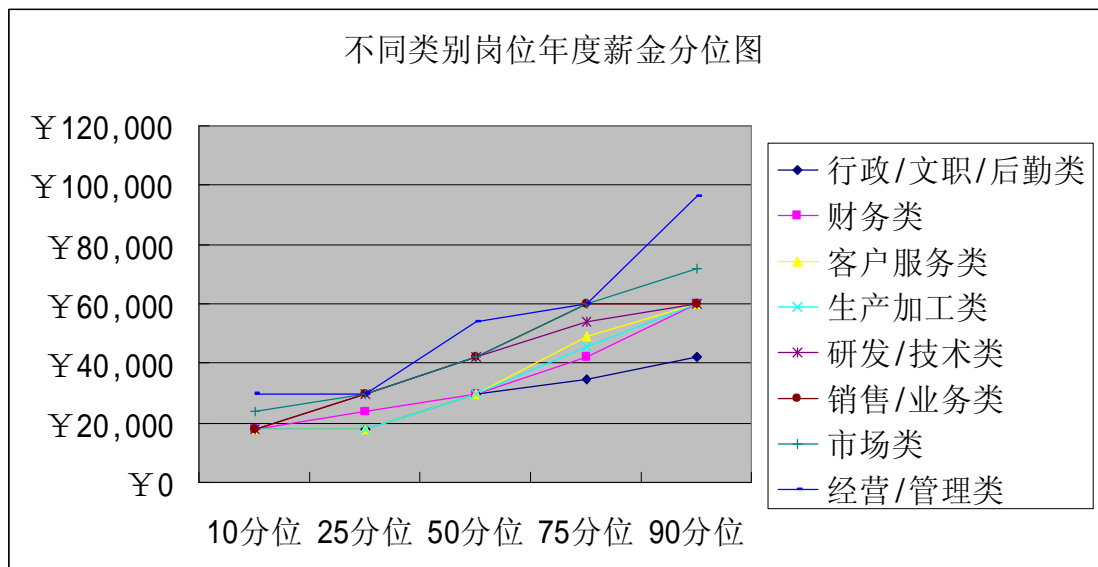
6、初级专业级（等级 2）

主要包括协助他人完成工作的岗位，这些岗位通常在他人的带领下，运用自身的专业知识和技能，完成简单的明确的任务，如：前台、出纳、助理工程师等岗位通常属于此级。

7、操作级（等级 1）

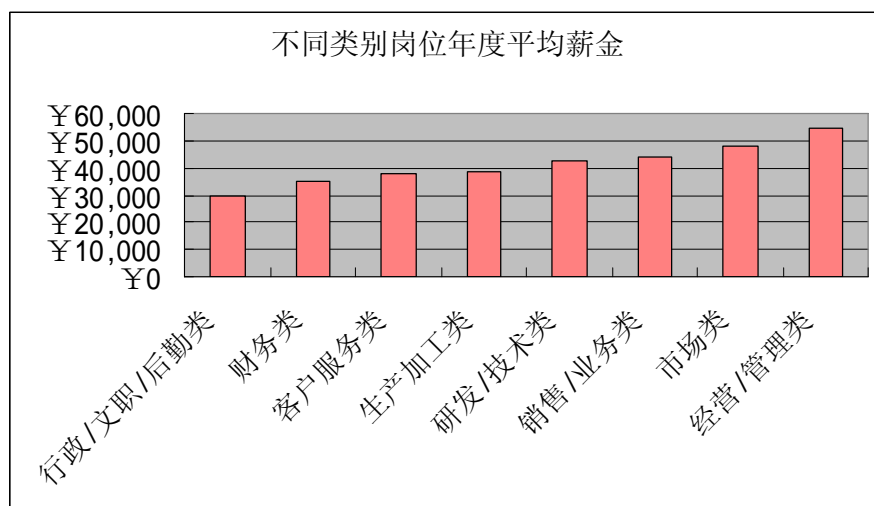
主要包括完成体力工作的岗位，如：技术工人、保安、保洁等岗位通常属于此级。

2013年全国农林渔牧行业不同岗位薪资分布



岗位	10分位	25分位	50分位	75分位	90分位
行政/文职/后勤类	¥18,000	¥18,000	¥30,000	¥34,800	¥42,000
财务类	¥18,000	¥24,000	¥30,000	¥42,000	¥60,000
客户服务类	¥18,000	¥18,000	¥30,000	¥49,200	¥60,000
生产加工类	¥18,000	¥18,000	¥30,000	¥45,600	¥60,000
研发/技术类	¥18,000	¥30,000	¥42,000	¥54,000	¥60,000
销售/业务类	¥18,000	¥30,000	¥42,000	¥60,000	¥60,000
市场类	¥24,000	¥30,000	¥42,000	¥60,000	¥72,000
经营/管理类	¥30,000	¥30,000	¥54,000	¥60,000	¥96,000

2013年全国农林渔牧行业不同岗位平均薪资



地区	行政/文职/后勤类	财务类	客户服务类	生产加工类	研发/技术类	销售/业务类	经营/管理类
全国	¥29,337	¥34,726	¥37,571	¥38,150	¥42,610	¥43,512	¥54,507
吉林省	¥23,400	¥18,000	¥30,000	¥31,000	¥37,333	¥46,620	¥36,000
云南省	¥26,000	¥26,400	¥31,500	¥34,650	¥33,891	¥39,648	¥36,133
山西省	¥33,600	¥48,000	¥20,000	¥27,429	-	¥38,571	¥40,200
安徽省	¥32,700	¥24,900	¥21,429	¥43,933	¥36,720	¥43,760	¥43,400
广西省	¥28,800	¥33,750	-	¥29,314	¥39,236	¥42,714	¥45,600
浙江省	¥30,750	¥30,000	¥39,000	¥33,425	¥37,330	¥44,156	¥48,327
湖南省	¥27,600	¥32,000	¥25,000	¥31,412	¥41,538	¥45,059	¥49,440
北京市	¥30,629	¥31,500	¥30,424	¥36,867	¥46,200	¥39,638	¥50,923
福建省	¥29,200	¥35,280	¥25,200	¥30,923	¥39,178	¥42,300	¥53,143
河南省	¥23,945	¥35,657	¥34,364	¥44,786	¥40,918	¥42,517	¥53,600
辽宁省	¥25,500	¥22,000	¥45,600	¥38,000	¥45,000	¥41,213	¥55,579
江苏省	¥28,200	¥32,775	¥42,500	¥42,931	¥45,005	¥41,377	¥57,106
江西省	¥36,000	¥39,000	¥36,000	¥45,857	¥36,975	¥47,384	¥57,600
上海市	¥30,480	¥40,500	¥33,750	¥36,417	¥43,042	¥38,648	¥57,724
广东省	¥29,250	¥36,706	¥45,545	¥35,082	¥40,765	¥43,157	¥59,363
四川省	¥29,400	¥35,333	-	¥37,950	¥43,552	¥40,231	¥61,174
湖北省	¥25,200	¥29,250	¥37,714	¥31,891	¥44,880	¥44,815	¥64,900
重庆市	¥34,000	¥44,000	¥27,000	¥38,400	¥45,180	¥40,909	¥66,947

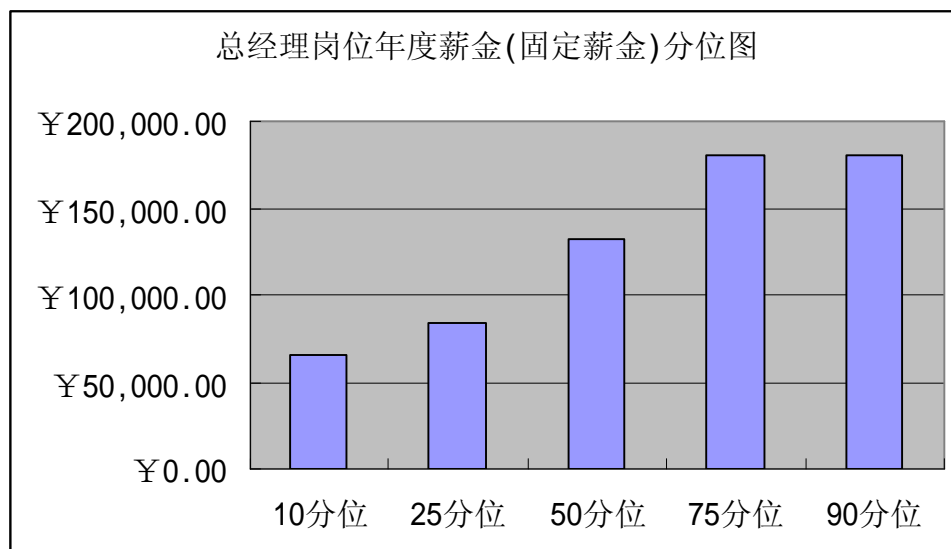
典型岗位薪酬分析

一、总经理

职位等级：7 工资类型：年度固定薪酬（不包含分红、股权等薪酬福利）

岗位描述：

1. 主持公司生产经营管理工作；
2. 组织实施公司年度经营计划和投资方案；
3. 拟定公司内部管理机构设置方案；
4. 拟定公司基本管理制度；
5. 协调、激励各个部门的工作；
6. 推动各项管理规章制度的建设和完善；
7. 定期主持总经理办公室会议；
8. 负责把握公司的发展方向



岗位	10分位	25分位	50分位	75分位	90分位	平均
总经理	¥66,000	¥84,000	¥132,000	¥180,000	¥180,000	¥129,923

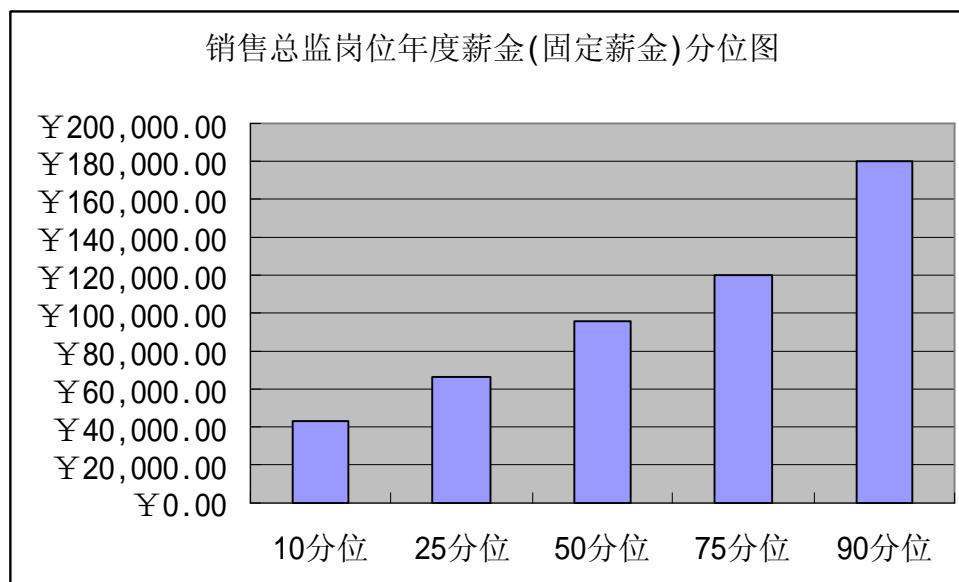
二、销售总监

职位等级：6

工资类型：年度固定薪酬（不包含分红、股权等薪酬福利）

岗位描述：

1. 拓展和管理自己的销售队伍；
2. 管理协调重大项目；
3. 监测行业内重点技术发展以及相关行业动态；
4. 开发新市场；
5. 与客户沟通并获取产品改进信息及其他市场信息；
6. 协助副总建立公司全面的销售战略，对本团队销售目标、销售成本和销售利润全面负责；
7. 管理整个销售团队，帮助建立、补充、发展、培养销售队伍，激励并充分发挥员工的积极性和创造性；
8. 其他相关工作



岗位	10分位	25分位	50分位	75分位	90分位	平均
销售总监	¥43,200	¥66,000	¥96,000	¥120,000	¥180,000	¥103,222

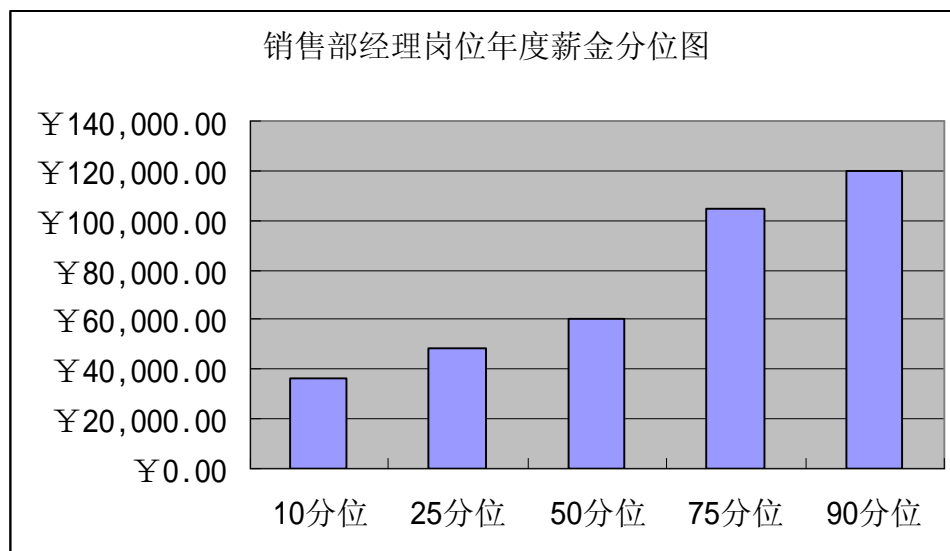
三、销售部经理

职位等级：5

工资类型：年度总薪金

岗位描述：

1. 负责销售总监下达的销售任务的实现，销售计划的制定、修改、实施；
2. 监督销售代表、销售人员的工作，确保任务的实现；
3. 开发潜在目标群体和客户；
4. 按时提供准确、完善的数据给相关部门和人员；
5. 通过一流服务与客户及其他合作伙伴保持良好的关系；
6. 向管理层汇报客户反馈、关心的问题和对公司产品、技术、服务的看法；
7. 签订销售合同



岗位	10分位	25分位	50分位	75分位	90分位	平均
销售部经理	¥36,000	¥48,000	¥60,000	¥105,000	¥120,000	¥73,222

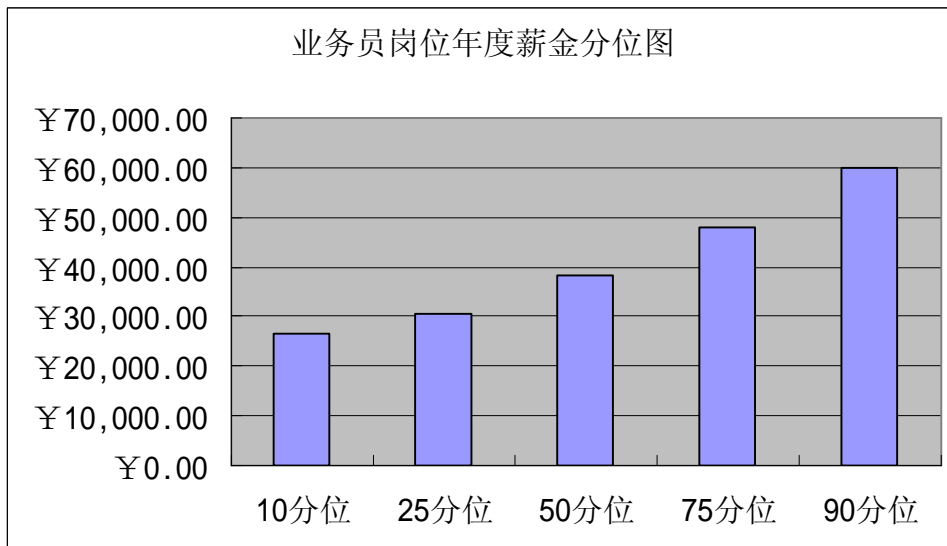
四、业务员

职位等级：3

工资类型：年度总薪金

岗位描述：

1. 协助销售区域经理制订销售计划
2. 负责寻找代理商，进行销售区域市场代理商开发与维护
3. 负责销售工作，完成销售目标
4. 负责对销售市场的信息收集
5. 负责销售区域市场推广工作
6. 协助产品创新工作
7. 参与售后服务工作
8. 完成销售经理交办的其他工作任务



岗位	10分位	25分位	50分位	75分位	90分位	平均
业务员	¥26,400	¥30,600	¥38,400	¥48,000	¥60,000	¥43,732

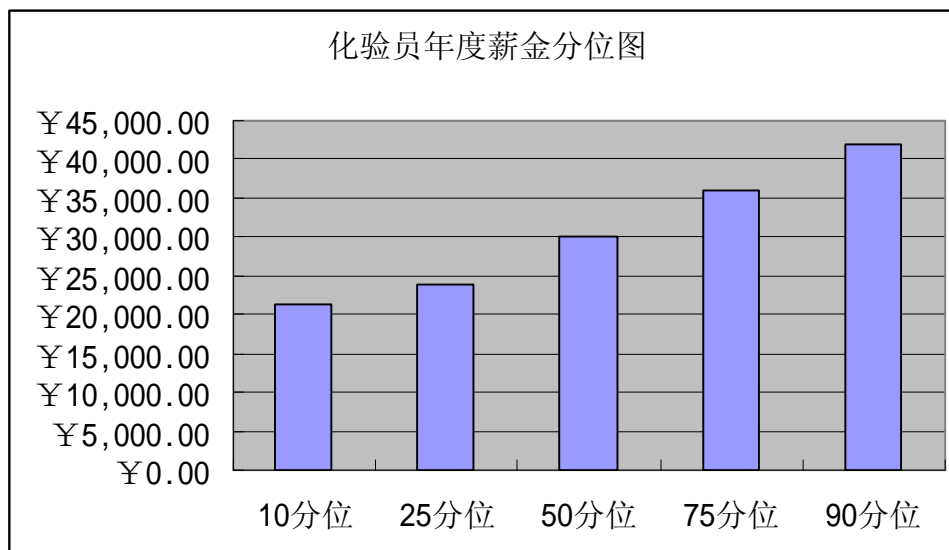
五、化验员

职位等级：3

工资类型：年度总薪金

岗位描述：

1. 负责化验室日常工作；
2. 组织检验人员按照相关的质量标准和检验操作规程完成日常检验工作，并对检验人员的操作进行监督和指导；
3. 参与制定和修订物料、中间产品、成品的内控标准和检验操作规程及化验室的有关规章制度。



岗位	10分位	25分位	50分位	75分位	90分位	平均
化验员	¥21,360	¥24,000	¥30,000	¥36,000	¥42,000	¥30,855