



PRIMEIRO ESTUDO DE
REMUNERAÇÃO NO
MERCADO
DIGITAL

Pesquisa realizada por: **portüs**



Sumário

- 03** Editorial
- 05** Metodologia
- 06** Trabalho remoto e presencial
- 07** Preferências por idade
- 09** Tendências para cargos de gestão
- 10** Modalidade de contratação
- 11** Média de remuneração
- 13** Empregabilidade por setor
- 15** Perfil dos candidatos contratados
- 16** Setor de Marketing
- 23** Setor Comercial
- 29** Setor de Produto
- 34** Setor Administrativo
- 39** Setor de Dados e Tecnologia
- 44** Principais fatores que influenciam a remuneração
- 45** Sobre a Portüs Digital

Editorial



Kelly Eleto - CEO Portūs Digital

A remuneração no mercado digital sempre foi um tabu.

Víamos de um mercado onde as pessoas tinham relações de trabalho baseada em percentuais e muito pouco em remuneração fixa.

Essa mentalidade criou um preconceito em relação ao pagamento fixo, gerando uma série de transtornos no mercado. Projetos eram compartilhados por várias partes, por vezes deixando o dono do projeto com menos lucratividade que os próprios contratados.

Isso criava uma sociedade sem riscos, onde os colaboradores ganhavam percentuais do lucro sem investir dinheiro. Caso algo desse errado, apenas o dono do projeto sentia no bolso.

Quando chegamos no mercado, identificamos essa falta de regulação. Era essencial estruturar um plano de remuneração mínimo, que fosse adequado à qualificação das pessoas, principalmente orientada ao mercado corporativo, uma vez que as pessoas que estavam ganhando de 10 a 15 mil reais no digital não seriam avaliadas em três salários mínimos no corporativo.

Foi crucial romper essa bolha, trazendo profissionais de outros mercados para destacar a diferença entre um profissional que entendia regras básicas de hierarquia, de trabalho em equipe, de entregas e mostrar como o mercado estava super inflacionado.

Por muitas vezes, nossas correspondências entre empresas e candidatos não eram apenas de perfil e técnica, mas também de negociação - convencer candidatos sobre o valor do pagamento fixo e convencer as empresas que seria vantajoso, já que muitos empreendedores estavam descrentes de que alguém trabalharia por valor fixo.

Todos esses empreendedores perguntavam:

Quanto ganha um copy sênior? Quanto ganha um gestor de tráfego pleno?

Então criamos um plano de remuneração e passamos a precificar funções baseadas em estudos de horas, impacto e escassez de habilidades.

Assim como os infoprodutores se adaptaram ao aumento do custo de leads, os profissionais precisaram se adaptar à remuneração fixa ou ao empreendedorismo.

Testemunhamos uma curva de migração, com muitos construindo seus negócios e outros, readequando e entendendo que agora a realidade era ganhar um valor fixo – que comparado com o corporativo, ainda é um valor bem melhor.

Conseguimos colocar os dois lados para dialogar com muito sucesso e agora, podemos divulgar esse relatório com a certeza de que é um material seguro e que traz conformidade nas relações.

Temos a certeza de que esse material continuará beneficiando o ecossistema. Muitas empresas carecem de uma compreensão clara do custo real dos profissionais em sua folha de pagamentos.

Às vezes, desejam expandir e contratar, mas presumem que isso seja mais caro do que realmente é.

E o contrário também: os profissionais que buscam migrar para o digital começarão a ter uma noção das faixas de remuneração, pisos e tetos de cada categoria.

Este é somente o início da nossa jornada rumo à profissionalização do mercado. A adequação das remunerações é apenas um dos elementos em nossos planos e estamos empenhados em contribuir muito mais.

Boa leitura,

Kelly Eleto
CEO da Portūs Digital

Metodologia

O Estudo de Remuneração no Mercado Digital foi construído a partir de uma pesquisa desenvolvida pela Portūs Digital.

Os dados coletados vieram através das interações com mais de 700 contratações de profissionais e insights de um banco de talentos com mais de 100 mil candidatos.

Através da análise de dados e tendências, nosso **Estudo de Remuneração no Mercado Digital 2023** tem o objetivo de fornecer uma compreensão ampla do cenário atual e das projeções futuras do mercado digital.

As faixas salariais apresentadas no relatório são médias e os valores podem variar de acordo com diversos fatores como tamanho, segmento da empresa, nível de experiência e demanda específica para cada cargo.

É recomendável que profissionais em busca de oportunidades avaliem suas habilidades, experiências e necessidades específicas para negociar de forma adequada suas remunerações.

Dados do mercado

Busca por trabalho remoto e presencial

Para iniciarmos as análises, um fator que merece destaque é a evolução entre busca por trabalho remoto e presencial.

A busca pelo trabalho remoto está em ascensão e os dados nos permitem uma visão clara desse indicador.

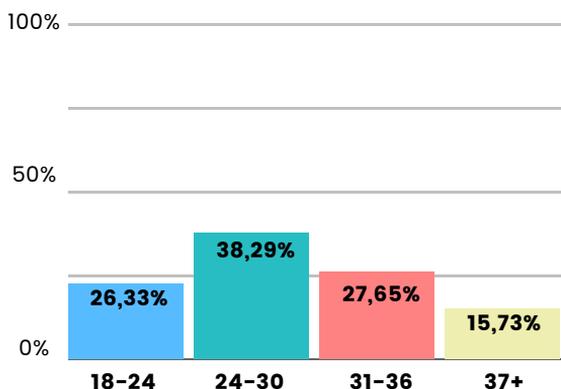
Aproximadamente 70,32% dos profissionais optam predominantemente por esta modalidade, contra 29,68% que preferem o formato híbrido ou presencial.

Preferência dos candidatos entre trabalho remoto e presencial ou híbrido



Dados do mercado

Preferência para posições remotas de acordo com a faixa etária



Analisando as escolhas do trabalho remoto de acordo com a faixa etária, aproximadamente 26,33% dos profissionais entre 18 e 24 anos preferem este formato.

Essa geração jovem muitas vezes valoriza a flexibilidade e o ambiente mais independente, onde podem prosperar com uma dose saudável de autonomia.

Na faixa etária de 24 a 30 anos, 38,29% dos profissionais também demonstram preferência pelo trabalho remoto. Esse grupo que já transitou por suas experiências iniciais no mercado, busca no ambiente remoto uma forma de otimizar seu tempo e desempenho.

À medida que avançamos para a faixa etária de 31 a 36 anos, cerca de 27,65% dos profissionais manifestam a preferência pelo trabalho remoto.

Esse segmento demográfico equilibra a experiência acumulada com o desejo de flexibilidade, adotando um modelo que lhes permite cumprir suas responsabilidades profissionais enquanto conciliam os compromissos pessoais.

No grupo acima de 37 anos, representado por 15,37% dos profissionais, há uma menor preferência pelo trabalho remoto.

Muitas vezes esses profissionais estão situados em níveis estratégicos e podem encontrar um maior valor na interação presencial, ao mesmo tempo que reconhecem o papel do trabalho remoto na composição geral do ambiente de trabalho moderno.

Dados do mercado

Tendências para Cargos de Gestão

Além de entender os indicadores de formato de trabalho, também é relevante investigarmos as tendências relacionadas as estruturas organizacionais.

Através dos dados ao lado, podemos observar que cerca de 20,26% dos profissionais considerados na pesquisa foram contratados para ocupar posições de liderança.

Do outro lado, observa-se que aproximadamente 79,74% dos talentos colocados ocupam outras funções, entre cargos operacionais e táticos.

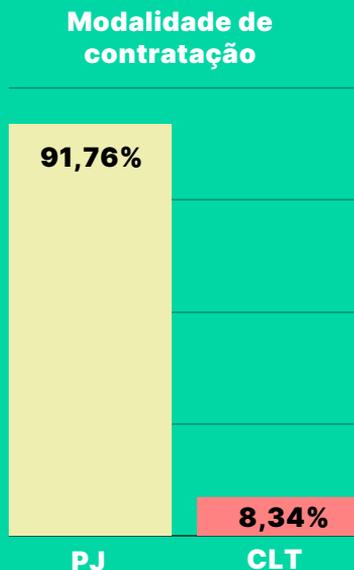


Dados do mercado

Principais modalidades de contratação adotadas

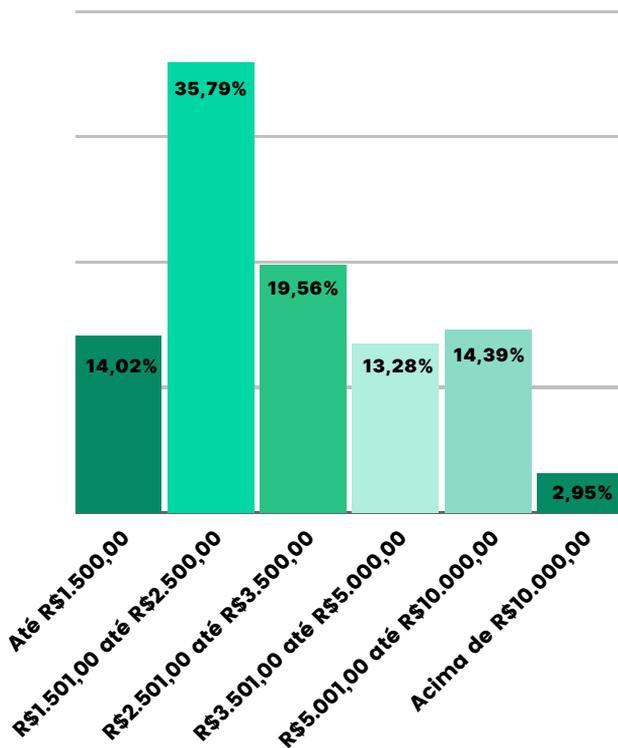
Explorando os dados sobre a modalidade de contratação, é interessante observar como é expressivo o número de contratações no formato PJ, abrangendo 91,76% das contratações realizadas no período.

Em contrapartida, 8,24% dos empreendedores ainda optam pela contratação tradicional como CLT.



Dados do mercado

Média de remuneração



Os dados acima apontam as faixas de remunerações atuais dos profissionais pesquisados.

14,02% registraram uma remuneração de até R\$1.500, representando uma parcela de indivíduos que ingressam ou seguem em funções iniciais do setor.

A faixa entre R\$1.501 e R\$2.500 abrange 35,79% dos profissionais, englobando um amplo espectro de cargos e responsabilidades.

Cerca de 19,56% dos profissionais ganham entre R\$2.501 e R\$3.500, caracterizando a segunda maior porcentagem do ranking.

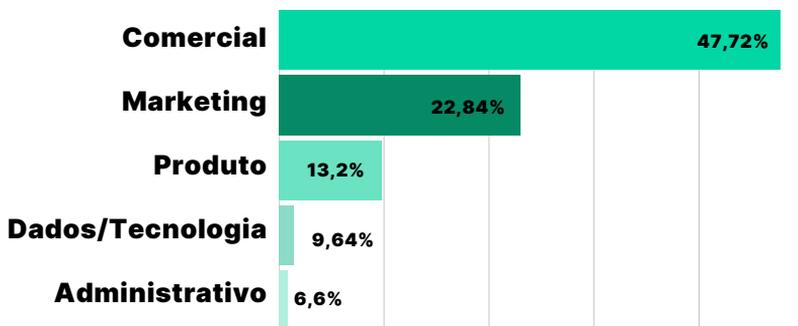
Com 14,39% dos profissionais ganhando entre R\$5001 e R\$10.000, o terceiro lugar abrange desde cargos intermediários a cargos de liderança, onde a experiência e as habilidades são frequentemente recompensadas de forma condizente.

Na faixa entre R\$3.501 e R\$5.000, encontramos 13,28% dos profissionais. Esse dado ilustra a capacidade do setor em recompensar profissionais com habilidades especializadas e experiência comprovada.

E por fim, somente uma pequena parcela de 2,95% dos profissionais registra uma remuneração acima de R\$10.000, representando aqueles que atingem posições de liderança e alta qualificação.

Dados do mercado

Empregabilidade por setor



Analisando a empregabilidade por setor no mercado digital, observamos que os cargos comerciais se destacam, absorvendo 47,72% dos profissionais considerados na pesquisa e essa fatia indica a importância desse setor no ecossistema, abrangendo uma variedade de cargos que impulsionam as estratégias de vendas e geração de receita.

Marketing também é uma engrenagem central e exerce um papel fundamental, absorvendo 22,84% dos profissionais considerados. Esse setor envolve um grande escopo de funções, com profissionais dedicados a criar e implementar estratégias de marketing digital, promovendo marcas, produtos e serviços.

Em seguida, com 13,2%, o setor de Produto é composto por pessoas envolvidas na criação, desenvolvimento e lançamento de produtos digitais, com uma variedade de cargos que vão da concepção à execução.

O setor de Dados e Tecnologia representa uma fatia ligeiramente menor de 9,64% dos profissionais. Eles atuam na coleta, análise e interpretação de dados. Além disso possuem um papel importante nas infraestruturas digitais, implementando automações de plataformas e novas tecnologias.

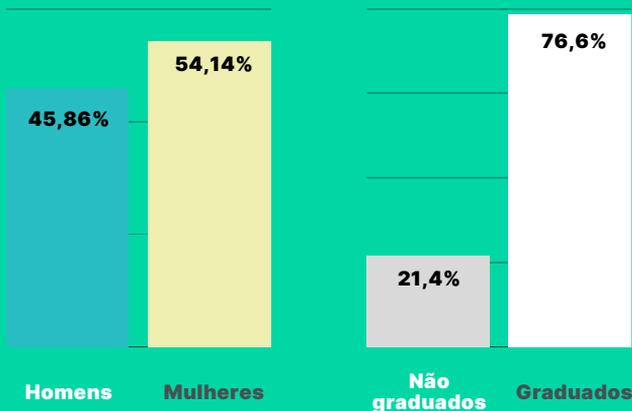
E por fim, o setor Administrativo representando 6,6% dos profissionais que possuem funções como gestão de recursos humanos, financeiro, operacional e suporte administrativo.

Embora seja uma fatia menor em termos percentuais, sua importância é indiscutível para o sucesso das operações digitais.



Dados do mercado

Perfil dos profissionais contratados



Explorando o perfil demográfico dos profissionais é possível observar claramente uma equidade de gênero no ambiente de trabalho digital.

Homens representaram 45,86% dos contratados, enquanto 54,14% são mulheres. Ao analisar o nível educacional, observamos que 21,4% dos profissionais não possuem graduação enquanto 78,6% têm formação universitária.

MARKETING

O setor de marketing é sem dúvidas a engrenagem central em uma empresa digital e possui um grande leque de posições.

Os profissionais desta área são responsáveis por criar e implementar estratégias de atração e conversão de clientes através de diversos canais - sites, blogs, redes sociais, e-mail, entre outros.

Gerir a identidade de uma marca não é uma tarefa simples, é preciso assertividade, dinamismo e percepção de mercado

Um profissional de marketing tem a possibilidade de atuar em diversos segmentos da área e vamos tratar sobre cada uma dessas posições.



Confira a seguir os cargos mais requisitados do setor

Cargos mais requisitados

Head de Marketing

O Head de Marketing é o líder responsável pela estratégia geral de marketing da empresa, através da definição de objetivos e direcionamento de campanhas. Também supervisiona equipes, estabelece parcerias estratégicas e assegura que todas as atividades de marketing estejam alinhadas com os objetivos da empresa.

Estrategista Digital

Esse profissional planeja e desenvolve estratégias de marketing e funis para atingir metas específicas, considerando plataformas, canais, público-alvo e métricas de sucesso para chegar ao resultado.

Growth Hacker

Profissional que utiliza estratégias criativas, técnicas de marketing e análise de dados para impulsionar o crescimento rápido e escalável de uma empresa, especialmente em termos de aquisição de clientes, engajamento e expansão da base de usuários.

Copywriter

O Copywriter é especializado em redação persuasiva. Ele cria textos impactantes para anúncios, posts, emails e outros materiais, com o objetivo de atrair a atenção do público e estimular a ação desejada.

Cargos mais requisitados

Head de Comunidade

O Head de Comunidade lidera uma estratégia de engajamento da comunidade online da empresa, se relacionando, incentivando de forma satisfatória, respondendo às perguntas e contribuindo para a criação de um espaço colaborativo.

Gestor de Tráfego

Responsável por planejar, executar e otimizar campanhas de publicidade online, esse profissional utiliza plataformas como o Google Ads e o Facebook Ads para direcionar tráfego qualificado para o site da empresa.

Estrategista de Conteúdo

Profissional que planeja a criação e distribuição de conteúdo relevante para a audiência da empresa. Ele identifica, formatos e canais ideais para engajar o público e promover a marca.

Diretor de Arte

Profissional responsável por liderar a direção criativa de projetos visuais através da supervisão dos designers e mantendo a integridade da identidade da marca.

Cargos mais requisitados

Videomaker

Ele produz vídeos criativos e envolventes, além de gravar, editar e finalizar o conteúdo em vídeo, seja para marketing, treinamento ou entretenimento, utilizando habilidades técnicas e criativas.

Social Media

O Social Media gerencia as redes sociais da empresa, criando conteúdo, interagindo com o público, monitorando conversas online, analisando métricas e trabalhando para fortalecer a presença e a exposição da marca nas mídias sociais.

Designer

Esse profissional é o responsável pela criação visual de materiais, como imagens, criativos, ilustrações e layouts. Ele assegura uma identidade visual coesa e atraente, de acordo com os padrões da marca.

Web Designer

O Web Designer foca na criação de websites com foco em equilibrar design e funcionalidade, criam layouts intuitivo e escolhem cores e tipografias para garantir uma boa experiência para os visitantes.

Cargos mais requisitados

Editor de Vídeos

Ele transforma o material bruto em peças de vídeo refinadas, cortando, ajustando cores, adicionando efeitos visuais, sincronizando áudio e garantindo que o resultado final seja impactante e dinâmico.

Redator

O Redator cria o conteúdo escrito, como artigos, posts de blog e materiais educativos, adaptando sua escrita ao público-alvo, otimizando para SEO e buscando manter uma comunicação clara, envolvente e atrativa.

Analista de Email Marketing

Ele é o responsável pela criação e gestão de campanhas de email, além de monitorar métricas, segmentar listas de contatos, personalizar mensagens e buscar otimizar a eficácia das comunicações via email.

Community Manager

Esse profissional é o responsável por gerenciar a presença da marca em fóruns, grupos online e outras plataformas de comunidade. Também interage com os membros, facilita discussões e promove um ambiente positivo.

Marketing

Pisos e tetos médios de remuneração para cada cargo

Head de Marketing	R\$8.000 a R\$20.000
Estrategista Digital	R\$6.000 a R\$20.000
Growth Hacker	R\$8.000 a R\$15.000
Copywriter	R\$2.000 a R\$15.000
Head de Comunidade	R\$6.000 a R\$9.000
Gestor de Tráfego	R\$2.000 a R\$8.000
Estrategista de Conteúdo	R\$3.000 a R\$8.000
Diretor de Arte	R\$4.500 a R\$7.000
Videomaker	R\$3.000 a R\$6.000
Social Media	R\$1.500 a R\$6.000
Designer	R\$1.500 a R\$6.000
Web Designer	R\$1.500 a R\$4.000
Editor de Vídeos	R\$1.500 a R\$4.000
Redator	R\$1.500 a R\$3.500
Analista de E-mail Marketing	R\$1.500 a R\$3.500
Community Manager	R\$2.000 a R\$3.500

Tendências em Marketing Digital

Algumas das tendências atuais no campo do marketing incluem:

Personalização e Experiência do Cliente: Oferecer experiências personalizadas e relevantes aos clientes é uma estratégia cada vez mais adotada pelas empresas para aumentar a fidelidade e a recompra.

Vídeo Marketing: Vídeos continuam sendo uma ferramenta poderosa para transmitir mensagens de maneira envolvente, seja por meio de conteúdo educacional, entretenimento ou storytelling;

Automação de Marketing: A automação de marketing agiliza tarefas repetitivas, permitindo uma abordagem personalizada em escala. Ela impulsiona a conversão de leads, a eficiência operacional e a análise de dados para estratégias mais eficazes.

SEO Estratégico: Com o aumento do custo nas plataformas de anúncios pagas, investir em canais orgânicos como blogs e implementar SEO estratégico podem garantir maior lucratividade para os negócios utilizando os motores de busca.

COMERCIAL

As equipes comerciais desempenham um papel vital na expansão dos negócios digitais, na geração de receita e no crescimento das empresas.

A capacidade de identificar oportunidades de negócios, estabelecer conexões sólidas com os clientes e fechar vendas é essencial para o sucesso de qualquer empresa.



Confira a seguir os cargos mais requisitados do setor

Cargos mais requisitados

Head Comercial

Líder da equipe de vendas responsável por definir estratégias, metas e direcionar a equipe para alcançar objetivos de vendas da empresa, além de identificar oportunidades de crescimento e otimização das operações

Coordenador de Vendas

É o responsável por supervisionar e orientar a equipe de vendas, definindo estratégias, oferecendo suporte operacional e monitorando a equipe de vendas com o objetivo de atingir as metas estabelecidas

Closer

Responsável por "chutar para o gol" e finalizar as negociações. Esse profissional converte leads em clientes. Atua nas etapas finais das vendas, quebrando objeções e sanando dúvidas

Sales Ops (Operações de Vendas)

Nos bastidores das vendas, estão esses profissionais que trabalham com análise de dados, automação de tarefas e aprimoramento dos sistemas utilizados pela equipe de vendas

Cargos mais requisitados

Analista de CRM

Profissional que gerencia o relacionamento com o cliente, utilizando sistemas de CRM para coletar, analisar e interpretar dados, ajudando a equipe de vendas a tomar decisões mais assertivas

Consultor de Vendas

Especialista que oferece insights e diretrizes personalizadas aos clientes, considerando suas necessidades e oferecendo soluções que correspondam às expectativas

SDR (Sales Development Representative)

Atua na geração de leads, qualificando-os e preparando o terreno para que os Closers entrem em ação.

Vendedor

Responsável por identificar leads, abordar potenciais clientes e apresentar os produtos ou serviços da empresa

Cargos mais requisitados

Social Seller

Este profissional utiliza as redes sociais como plataforma de vendas, interagindo com os potenciais clientes através de conteúdos atraentes e relevantes, construindo relacionamentos e desenvolvendo vendas mais personalizadas

Recuperador de Vendas

Com foco em reverter vendas perdidas ou abandonadas, esse profissional entra em contato com clientes para entender qual etapa do processo está desmotivando a compra. Ele é responsável por reverter a situação e fechar a venda.

Comercial

Pisos e tetos médios de remuneração para cada cargo

Head Comercial	R\$8.000 a R\$15.000
Coordenador de vendas	R\$5.000 a R\$12.000
Closer	R\$5.000 a R\$10.000
Sales Ops	R\$3.000 a R\$6.000
Analista de CRM	R\$2.500 a R\$4.000
Consultor de Vendas	R\$2.000 a R\$3.500
SDR	R\$1.500 a R\$2.500
Vendedor	R\$1.500 a R\$2.500
Social Seller	R\$1.500 a R\$2.500
Recuperador de Vendas	R\$1.500 a R\$2.500

Tendências no setor comercial

Algumas tendências notáveis no setor comercial incluem:

As empresas digitais estão investindo cada vez mais em estruturar seus times de Inside Sales em setores especializados, como prospecção, qualificação e fechamento.

Vendas Consultivas: Cada vez mais, os profissionais de vendas adotam abordagens consultivas, concentrando-se em entender as necessidades do cliente e oferecer soluções personalizadas;

Análise de Dados de Vendas: A análise de dados desempenha um papel crucial no setor comercial, permitindo a identificação de tendências, previsões de vendas e otimização das estratégias.

PRODUTO

A área de Produto é responsável por desenvolver e lançar os produtos digitais.

É o setor que transforma ideias em realidade e define a visão, a estratégia e o roadmap dos produtos.

Os profissionais dessa área são responsáveis por entender as necessidades dos clientes, identificar oportunidades de mercado e coordenar o desenvolvimento de produtos alinhados às demandas do público.



Confira a seguir os cargos mais requisitados do setor

PRODUTO**Cargos mais requisitados****Head de Produto**

O Head de Produto é o responsável por definir a visão e estratégia de desenvolvimento de produtos da empresa. Ele coordena equipes multifuncionais, define metas, estabelece prioridades e garante que os produtos atendam às necessidades dos clientes e alcancem os objetivos da empresa

Supervisor de Customer Success

Ele lidera a equipe de Customer Success, orientando e apoiando os membros da equipe na gestão do relacionamento com os clientes, garantindo que suas necessidades sejam atendidas e que alcancem o máximo valor dos produtos ou serviços

Gerente de Projetos

Profissional encarregado por planejar, executar e monitorar projetos desde o início até a conclusão, além de definir objetivos, atribuir tarefas, gerenciar recursos e comunicar-se com a equipe e partes interessadas para garantir a entrega bem-sucedida do projeto

Designer de Produto

Profissional responsável por criar produtos que combinam funcionalidade e estética, considerando as necessidades dos usuários e os aspectos técnicos de produção. Eles trabalham desde a conceituação até o desenvolvimento de protótipos.

PRODUTO

Cargos mais requisitados

Designer Instrucional

Responsável por criar trilhas de aprendizado impactantes, projetar experiências para estimular o engajamento, definir estratégias alinhadas com metas de mentoria, estruturar conteúdo de maneira sequencial e garantir soluções de aprendizado eficazes.

Customer Success

O profissional de Customer Success é responsável por cultivar e manter relações sólidas com os clientes, visto que compreende suas necessidades, oferece suporte, treinamento e orientação para garantir que os clientes alcancem sucesso e obtenham o maior valor da solução

Assistente de Infoproduto

O Assistente de Infoproduto auxilia nas atividades relacionadas aos produtos digitais da empresa como cursos online, ebooks ou webinars. Ele pode ajudar no suporte aos clientes, gerenciar registros, acompanhar métricas e auxiliar em tarefas administrativas relacionadas aos infoprodutos

Suporte

É ele que oferece assistência técnica e atendimento aos clientes, ajudando a resolver problemas, respondendo a perguntas e fornecendo orientações sobre o uso adequado dos produtos ou serviços da empresa

Produto

Pisos e tetos médios de remuneração para cada cargo

Head de Produto	R\$8.000 a R\$15.000
Supervisor de Customer Success	R\$8.000 a R\$12.000
Gerente de Projetos	R\$2.500 a R\$6.000
Designer de Produto	R\$2.000 a R\$5.000
Designer Instrucional	R\$2.000 a R\$5.000
Customer Success	R\$1.500 a R\$3.500
Assistente de infoproduto	R\$1.500 a R\$2.500
Suporte	R\$1.500 a R\$2.500

Tendências na área de produto

Algumas tendências notáveis neste setor incluem:

Foco no Cliente: As empresas estão intensificando seus esforços para entender profundamente as necessidades e desejos dos clientes, criando produtos mais alinhados com suas expectativas;

Implementação de Mentorias High Ticket: Muitos empreendedores digitais tem adotado esse formato de entrega que envolve a criação de relacionamentos intensivos e personalizados, onde mentores experientes oferecem orientação especializada e direcionada aos clientes dispostos a investir financeiramente em seu crescimento pessoal e profissional.

Essas mentorias geralmente incluem acesso direto ao mentor, recursos exclusivos e foco em resultados.

ADMINISTRATIVO

A área administrativa é o suporte que mantém a engrenagem do mercado digital funcionando sem interrupções, desde finanças até suporte e recursos humanos.

Nos bastidores de cada empresa, existe uma equipe administrativa dedicada a garantir que as operações funcionem sem problemas.

Esses profissionais garantem que todos os aspectos do negócio estejam bem organizados e coordenados.



Confira a seguir os cargos mais requisitados do setor

Cargos mais requisitados

Gerente Financeiro

Profissional responsável por supervisionar as operações financeiras da empresa, liderando a equipe financeira, elaborando relatórios financeiros, monitorando orçamentos, planejando estratégias de gestão financeira e tomando decisões que impactam a saúde financeira da organização

Controller

Responsável por supervisionar as operações contábeis e financeiras da empresa, o Controller monitora o fluxo de caixa, elabora relatórios contábeis, assegura compliance fiscal e contribui para o planejamento financeiro da organização

Analista de Recursos Humanos

Profissional responsável pelas atividades relacionadas à gestão de pessoas, como recrutamento, seleção, treinamento, desenvolvimento, avaliação de desempenho e administração de benefícios. Sua função é garantir o bem-estar e a eficácia dos colaboradores

Assistente Financeiro

O Assistente Financeiro atua nas atividades do departamento financeiro, como processamento de pagamentos, emissão de notas fiscais, controle de despesas e organização de documentos financeiros, contribuindo para manter a integridade dos registros financeiros

ADMINISTRATIVO**Cargos mais requisitados****Assistente Administrativo**

O Assistente Administrativo apoia a equipe administrativa em várias tarefas do dia a dia, como gerenciamento de correspondência, organização de documentos, agendamento de reuniões e auxílio em atividades administrativas diversas

Assistente Pessoal

Esse profissional presta apoio direto ao empresário, gerenciando suas agendas, realizando reservas, organizando viagens, lidando com a correspondência pessoal e executando tarefas que visam facilitar a rotina do profissional

Administrativo

Pisos e tetos médios de remuneração para cada cargo

Gerente Financeiro R\$3.000 a R\$9.000

Controller R\$6.000 a R\$9.000

Analista de Recursos Humanos R\$3.500 a R\$7.000

Assistente Financeiro R\$1.500 a R\$2.500

Assistente Administrativo R\$1.500 a R\$2.500

Assistente Pessoal R\$1.500 a R\$2.500

Tendências na área Administrativa

Algumas tendências notáveis neste setor incluem:

Automação de Processos Administrativos:

A automação de processos administrativos como gestão de documentos, assinaturas eletrônicas e fluxos de trabalho estão se tornando essenciais para aumentar a eficiência e a precisão das operações, permitindo uma gestão mais ágil

Ferramentas de colaboração online:

Com a dominância do trabalho remoto, as equipes administrativas estão adotando ferramentas de colaboração online, como plataformas de gestão de projetos e comunicação virtual para manter a comunicação e a colaboração eficazes, independentemente da localização geográfica.

DADOS E TECNOLOGIA

A capacidade de coletar, analisar e utilizar dados de maneira eficaz é uma vantagem competitiva crucial para as empresas digitais.

Os dados são o alicerce sobre o qual o mercado digital é construído.

Profissionais que trabalham nessa área coletam, analisam e interpretam as informações que estabelecem as diretrizes para as operações e para as estratégias das empresas.



Confira a seguir os cargos mais requisitados do setor

Cargos mais requisitados

Head de Tecnologia

Responsável por definir a visão estratégica da área, tomar decisões, liderar equipes de desenvolvimento, garantir a infraestrutura tecnológica adequada e alinhar os esforços de tecnologia com os objetivos da empresa

Engenheiro de Dados Sênior

Profissional especializado em criar e otimizar uma infraestrutura para processamento, armazenamento e análise de grandes volumes de dados. Ele desenvolve pipelines de dados, implementa soluções de armazenamento e contribui para a criação de ambientes de análise de dados robustos

Desenvolvedor Fullstack

Habilitado tanto na programação de interfaces de usuário (front-end) quanto na programação de servidores e bancos de dados (back-end), esse profissional pode criar aplicativos completos, desde a interface visual à lógica de funcionamento nos bastidores

Desenvolvedor Back-end

O Desenvolvedor Back-end é responsável pela construção da parte do sistema que lida com a lógica de processamento e armazenamento de dados. Ele cria os servidores, bancos de dados e APIs que permitem a funcionalidade de aplicativos e sites

Cargos mais requisitados

Desenvolvedor Front-end

Profissional que se concentra na parte visual e interativa dos aplicativos e sites. Ele trabalha com tecnologias como HTML, CSS e JavaScript para criar interfaces amigáveis e responsivas, proporcionando uma experiência atraente aos usuários

Gestor de Infraestrutura de Marketing Digital

Supervisiona a infraestrutura tecnológica usada nas campanhas e estratégias de marketing digital, garantindo que os sistemas estejam operacionais, monitorando o desempenho e implementando melhorias para otimizar a entrega de conteúdo e campanhas

Analista de Infraestrutura de Marketing Digital

O Analista de Infraestrutura de Marketing Digital trabalha no suporte técnico e manutenção da infraestrutura utilizada nas iniciativas de marketing. Ele ajuda a garantir a estabilidade das plataformas, monitora a disponibilidade e soluciona problemas técnicos

Analista de Business Intelligence

Profissional responsável por coletar, analisar e interpretar dados para fornecer insights relevantes ao negócio. Ele cria relatórios, dashboards e análises que auxiliam a tomada de decisões estratégicas, identificando oportunidades de crescimento e otimização

Dados e Tecnologia

Pisos e tetos médios de remuneração para cada cargo

Head de Tecnologia	R\$15.000 a R\$30.000
Engenheiro de Dados Sênior	R\$8.000 a R\$15.000
Desenvolvedor Full-stack	R\$6.000 a R\$15.000
Desenvolvedor Back-end	R\$3.000 a R\$12.000
Desenvolvedor Front-end	R\$3.000 a R\$12.000
Gestor de Infraestrutura de Marketing Digital	R\$4.000 a R\$8.000
Analista de Business Intelligence	R\$3.000 a R\$6.000
Analista de Infraestrutura de Marketing Digital	R\$1.500 a R\$4.000

Tendências em Dados e Tecnologia

Inteligência Artificial (IA) e Aprendizado de Máquina: A IA está sendo cada vez mais aplicada para análise de dados complexos e automação de processos;

Análise Preditiva: A capacidade de prever tendências futuras com base em dados históricos e padrões é uma habilidade valiosa no setor.

Infraestrutura de Marketing Digital: Automações de marketing são essenciais para segmentar e engajar audiências de forma escalável. Profissionais da área de tecnologia podem ajudar as empresas digitais a criarem jornadas de cliente cada mais eficazes e personalizadas.

Principais fatores que influenciam a remuneração

➤ **Longo Prazo**

No mercado digital, profissionais que se dedicam a um projeto a longo prazo, têm a oportunidade de colher frutos. A constante busca por crescimento, aprimoramento e adaptação às tendências pode resultar em aumentos na remuneração, bônus e em alguns casos, até a possibilidade de se tornarem sócios ou líderes influentes dentro da empresa.

➤ **Mix de Habilidades**

Aqueles que dominam não apenas uma, mas várias competências relevantes, como análise de dados, gestão de projetos ou até mesmo o básico de programação, se tornam ativos valiosos para as empresas. Em times enxutos, essa diversidade de habilidades permite que os profissionais assumam diferentes papéis e responsabilidades, fazendo com que agreguem muito valor para equipes ágeis e adaptáveis.

➤ **Demanda e escassez de profissionais**

Cargos com alta demanda por profissionais qualificados e baixa oferta de talentos tendem a oferecer salários mais competitivos.

Ao se manter atualizado, desenvolver habilidades relevantes e demonstrar sua expertise, o profissional mostra que está no caminho certo para conseguir uma remuneração condizente com seu valor profissional.

Sobre a Portüs Digital

A Portüs é a primeira e maior empresa de recrutamento e seleção especializada no mercado digital.

Contamos com mais de 300 nomes em nossa carteira de clientes e, entre eles, os maiores do mercado como Bettina Rudolph, Alan Spadone, Maíra Cardí, Leo Dias, Rodrigo Vinhas, Leandro Aguiari, Hyesers Nany Mota, entre outros grandes players.

Recrutamos diariamente profissionais que impactam as áreas de Marketing, Produto, Dados e Tecnologia, Comercial, Administrativo.

Nossa missão é contribuir com a profissionalização do mercado e empregar 10.000 pessoas no digital nos próximos anos.



portüs

Transforme o seu negócio com a primeira e maior consultoria de gestão de pessoas especializada no mercado digital.



www.portusdigital.com.br



[@portus.digital](https://www.instagram.com/portus.digital)



vendas@portusdigital.com.br

[CLIQUE PARA ENTRAR EM CONTATO](#)