



Salarisbenchmark 2025

work with a smile



Work with a smile

De glimlach van jouw medewerkers is belangrijk, heel belangrijk. Er zijn verschillende aspecten die deze glimlach beïnvloeden: primaire- en secundaire arbeidsvoorwaarden, cultuur, werksfeer, etc. Hoewel er vaak wordt gezegd: 'het salaris maakt niet uit', is dat niet helemaal waar.

Het kan ergens nog zo leuk zijn, als je medewerker slecht betaald krijgt, beïnvloedt dat het werkgeluk. Maar wanneer kun je zeggen dat iemand slecht of goed betaald krijgt? Je ziet zoveel verschillende salaris ranges voorbij komen, dat we ons kunnen voorstellen dat je door de bomen het bos niet meer ziet. Want wat krijgt een junior Sales Development Representative gemiddeld betaald, en wat een ervaren Account Executive?

Gelukkig heb je deze whitepaper gevonden! Hierin komen namelijk verschillende sales functies aan bod, zodat jij nieuwe medewerkers een passend en ijzersterk aanbod kan doen. Daar worden jullie allebei blij van, en dat is belangrijk.





Een korte toelichting

In deze benchmark maken we onderscheid tussen junior, medior en senior levels. Wanneer we het over junior hebben, doelen we op functies waar je tussen de 0 en 2 jaar ervaring voor moet hebben. Medior functies vereisen 2 tot 5 jaar ervaring. Senior functies beginnen bij 3 jaar ervaring.

Verder maken we onderscheid tussen start-up, scale-up en corporate. Dit doen we omdat er verschillen kunnen zijn in financiële middelen, mate van impact maken, doorgroeimogelijkheden en niet-monetaire beloningen, zoals bijvoorbeeld aandelen opties, die impact maken op de mate van compensatie.

Als laatste: alle salarissen die je ziet, zijn maandsalarissen exclusief bonus.





What's in a name?

De Account Executive, Accountmanager, Customer Success Manager of SDR. Die inhoud van deze functies verschilt nog weleens per bedrijf. We hebben namelijk geen officieel papiertje nodig voor deze functies. Ieder bedrijf kan eigen functietitels bedenken en daar zelf invulling aangeven.

Het gevolg?

Bij het ene bedrijf is een SDR (Sales Development Representative) bezig met het kwalificeren van leads, terwijl een AE (Account Executive) demo's geeft en contractvernieuwingen regelt.

Bij een ander bedrijf geeft juist een CSM (Customer Success Manager) de demo's en zorgt voor implementatie, terwijl een AM (Account Manager) de klantrelatie beheert. En ondertussen beheren sommige CSM's óók die relaties.

Snap jij het nog? 🤔

Ons doel is niet om je nog verder in verwarring te brengen. We willen juist duidelijkheid scheppen! Daarom geven we per functie een korte omschrijving van wat deze persoon doet in deze functie.



Sales Development Representative

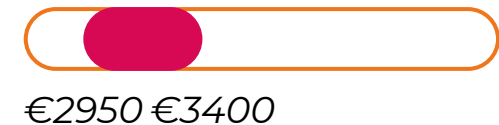
Sales Development Representative, Inside Sales Medewerker of Business Developer: you name it. De persoon in deze functie houdt zich in ieder geval bezig met het maken en inplannen van afspraken.

Start-up

Scale-up

Corporate

Junior



Medior



Senior



Account Executive

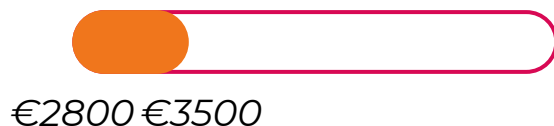
De persoon in deze functie doet de demo, die iemand anders heeft ingepland. Je houdt je dus bezig met renewals en het closen van deals. De focus ligt op kwantiteit.

Start-up

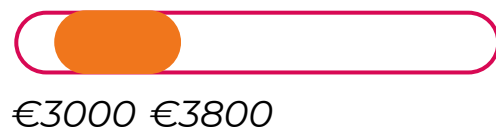
Scale-up

Corporate

Junior



Medior



Senior



Accountmanager

De Accountmanager is degene die de dienst, het product of het bedrijf vertegenwoordigt. Hij of zij begeleidt salestrajecten van A tot Z, en vult zijn/haar eigen agenda.

Start-up

Scale-up

Corporate

Junior



Medior



Senior



Account Executive

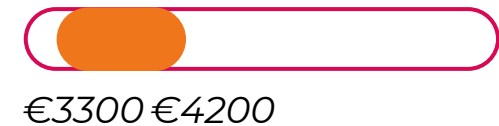
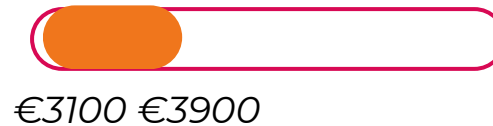
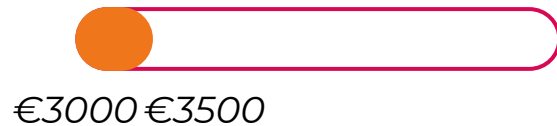
De Account Executive is verantwoordelijk voor complexere diensten of producten. Dat betekent dat de sales cycles langer zijn, en daarmee ook de gemiddelde klantwaarde.

Start-up

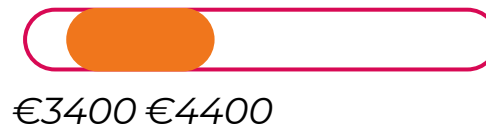
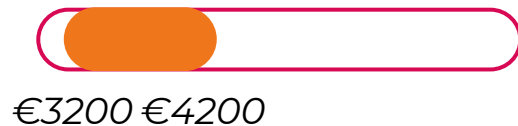
Scale-up

Corporate

Junior



Medior



Senior



Key Accountmanager

De Key Accountmanager ofwel Business Development Manager is verantwoordelijk voor het bepalen van de sales strategie. Daarnaast maakt hij of zij acquisitieplannen voor de grote accounts.

Start-up

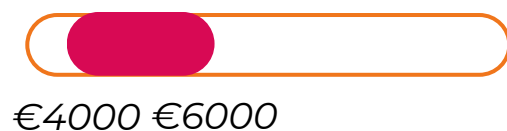
Scale-up

Corporate

Medior



Senior



Sales Manager

Start-up

Medior

€3800 €7500

Senior

€4500 €10000

Scale-up

€3800 €8500

€4800 €12000

Corporate

€5500 €9500

€6500 €15000





Over Sparkling People

Wij zijn Sparkling People!

Wij koppelen leuke mensen aan mooie bedrijven. Werkgeluk vinden wij heel belangrijk: Work with a smile is niet zomaar onze slogan.

Ons team helpt je dan ook graag op weg in jouw reis naar werkgeluk, of helpt je graag aan personeel dat werkt met een glimlach. Zo zorgen we er samen voor dat jij aan het werk kan met een glimlach!



Work with a smile

Heb je vragen over deze salaris
benchmark?
Of wil je meer te weten komen over
onze diensten?

Neem dan contact op!



Jeroen Tenhaeff

06 55 33 46 69

jeroen@sparklingpeople.nl





Sparkling People
Lichtfabriekplein 1
2031TE, Haarlem

info@sparklingpeople.nl
023 744 05 04

