

Análisis salarial a los clásicos "cargos de oficina": estafetas, analistas, cajeros, vendedores y más

# Tabla: sueldos del área comercial y administración según experiencia

Hoy un buen especialista en ventas debe saber usar la IA, recalca ejecutiva de Randstad.

OSCAR VALENZUELA

¿Cómo se viene el año en cuanto al empleo en las áreas de administración, ventas y comercial?

"Estamos viendo un mercado de baja recesión, pero también de mucha cautela, porque las empresas no están contratando masivamente. Se están enfocando mucho más en retener a los líderes de cargos críticos con sueldos bien competitivos y, sobre todo, un salario emocional -por llamarlo de algún manera-, en términos de teletrabajo o de flexibilidad", analiza Bárbara Cisterna, directora de negocios de Randstad Chile.

Esa es una de las conclusiones del Estudio de Rentas 2026 que realizó esta compañía multinacional dedicada al reclutamiento y selección. Los datos los obtuvieron de encuestas que realizaron a 27.062 trabajadores y 1.255 empleadores, tomando en cuenta empresas de distintos tipos, zonas geográficas y tamaños.

"El objetivo de nuestro estudio de renta es entregar una radiografía exacta y actualizada de cómo se está moviendo el tema de la compensación en el mercado laboral chileno. Miramos cuánto se paga, que es muy importante, pero también miramos el por qué se paga: analizamos especialización técnica", describe la ejecutiva.

La tendencia del rubro la sintetiza en una palabra: especialización. "Ya no basta con ser un buen gestor o un buen vendedor, sino que el mercado hoy está premiando a quien entiende la tecnología, en este caso la inteligencia artificial", advierte.

"Hoy un buen cargo comercial no puede no trabajar con la IA, como una herramienta que simplifica y te hace ser mucho más eficiente en términos de tiempo", agrega.

Los sueldos de la tabla que acompañan esta nota corresponden a típicos "cargos de oficina" en la

Mapa salarial de la zona central: cargos del área comercial y administración					
Experiencia	Sueldo 2026		Experiencia	Sueldo 2026	
	Mínimo	Máximo		Mínimo	Máximo
<b>Administrativo</b>			<b>Ejecutivo(a) de servicio al cliente</b>		
0 - 3 años	\$650.000	\$750.000	0 - 3 años	\$550.000	\$600.000
4 - 8 años	\$800.000	\$900.000	4 - 8 años	\$600.000	\$680.000
8 años	\$900.000	\$1.000.000	8 años	\$680.000	\$780.000
<b>Administrativo de RR.HH.</b>			<b>Ejecutivo(a) de ventas</b>		
0 - 3 años	\$600.000	\$750.000	0 - 3 años	\$787.500	\$945.000
4 - 8 años	\$750.000	\$900.000	4 - 8 años	\$945.000	\$1.260.000
8 años	\$950.000	\$1.150.000	8 años	\$1.365.000	\$1.680.000
<b>Analista de control de gestión</b>			<b>Ejecutivo de cobranzas</b>		
0 - 3 años	\$1.100.000	\$1.200.000	0 - 3 años	\$650.000	\$800.000
4 - 8 años	\$1.200.000	\$1.500.000	4 - 8 años	\$900.000	\$1.200.000
8 años	\$1.500.000	\$1.800.000	8 años	\$1.200.000	\$1.300.000
<b>Analista comercial</b>			<b>Instructor/Capitador</b>		
0 - 3 años	\$900.000	\$1.300.000	0 - 3 años	\$750.000	\$850.000
4 - 8 años	\$1.000.000	\$1.500.000	4 - 8 años	\$850.000	\$900.000
8 años	\$1.800.000	\$2.400.000	8 años	\$900.000	\$950.000
<b>Analista de finanzas</b>			<b>Junior/Estafeta</b>		
0 - 3 años	\$900.000	\$1.100.000	0 - 3 años	\$550.000	\$600.000
4 - 8 años	\$1.500.000	\$1.700.000	4 - 8 años	\$600.000	\$650.000
8 años	\$1.700.000	\$2.100.000	8 años	\$650.000	\$700.000
<b>Asistente administrativo</b>			<b>Procurador</b>		
0 - 3 años	\$650.000	\$750.000	0 - 3 años	\$650.000	\$700.000
4 - 8 años	\$800.000	\$900.000	4 - 8 años	\$700.000	\$800.000
8 años	\$900.000	\$1.000.000	8 años	\$800.000	\$1.100.000
<b>Asistente de gerencia (bilingüe)</b>			<b>Recepcionista</b>		
0 - 3 años	\$1.000.000	\$1.100.000	0 - 3 años	\$600.000	\$700.000
4 - 8 años	\$1.200.000	\$1.400.000	4 - 8 años	\$700.000	\$800.000
8 años	\$1.500.000	\$1.700.000	8 años	\$800.000	\$900.000
<b>Cajero</b>			<b>Secretario(a) administrativo(a)</b>		
0 - 3 años	\$550.000	\$600.000	0 - 3 años	\$600.000	\$700.000
4 - 8 años	\$600.000	\$650.000	4 - 8 años	\$700.000	\$800.000
8 años	\$650.000	\$700.000	8 años	\$800.000	\$900.000
<b>Digitador(a)</b>			<b>Vendedor(a) en terreno</b>		
0 - 3 años	\$580.000	\$650.000	0 - 3 años	\$577.500	\$682.500
4 - 8 años	\$650.000	\$750.000	4 - 8 años	\$682.500	\$787.500
8 años	\$750.000	\$800.000	8 años	\$840.000	\$1.050.000
<b>Ejecutivo(a) call center</b>			<b>Visitador</b>		
0 - 3 años	\$550.000	\$600.000	0 - 3 años	\$930.000	\$1.000.000
4 - 8 años	\$600.000	\$680.000	4 - 8 años	\$1.000.000	\$1.100.000
8 años	\$680.000	\$780.000	8 años	\$1.300.000	\$1.400.000

Fuente: Estudio de Rentas 2026 Randstad. Zona central: Regiones de Valparaíso, Metropolitana, O'Higgins, Maule, Ñuble y Biobío.

zona central, tomando en cuenta la experiencia laboral. Los puestos con perfiles similares, generalmente, ganan un poco más en las regiones del extremo norte, donde se ubica la mayoría de las compañías mineras y de energía. Más detalles en [randstad.cl](https://acortar.link/3vqg8U) (<https://acortar.link/3vqg8U>).

## Retención, la clave

Un concepto que cruza a varios de los cargos del rubro -como analistas, ejecutivos o instructores- es el de servicio al cliente, enfocado en fidelizar a quienes ya pagaron por una compra o servicio.

Aunque se tenga un buen producto, es ahí donde las empresas pueden hacer la diferencia y afianzar el

vínculo con sus compradores. "La idea es retenerlos. Los analistas revisan estudios de big data, con toda la información y las evaluaciones de los clientes. Anticipan una posible pérdida y tratan de evitarla, por ejemplo, enviando una promoción a ese cliente", explica Damián Campos, ingeniero civil industrial y fundador de la academia de ventas Vamos a Vender Más.

"El negocio es que el cliente permanezca mucho tiempo, porque conseguir uno nuevo siempre es caro y complejo. La idea es que ese costo de adquisición del cliente, que se llama CAC, se reparta en la mayor cantidad de tiempo posible", define.

Como se trata de una labor clave, recalca, para los puestos relacionados se pide experiencia en el rubro. "Depende mucho del producto. Si es algo muy específico, hay que capacitar bien a la persona para que responda las dudas. Es muy importante que la empresa tenga protocolos y procedimientos claros de servicio al cliente, para que el trabajador sepa cuándo puede decidir y en qué momento debe pasarle el caso a su jefe", comenta el profesional.

"Cuando tengo eso claro, por un lado, me permite capacitar a la gente y también reclutar a las personas correctas. El trabajador de servicio al cliente debe tener un carácter especial, y eso hay que buscarlo bien",