

uptoo

Commerciaux
juniors



**Combien
gagnent
réellement les
commerciaux
en 2024 ?**

Combien les commerciaux débutants gagnent-ils réellement en 2024 ?

SALAIRE MOYEN

40 000€

dont 25% variable

LES SECTEURS QUI PAYENT



42 000 €

Automobile



42 000 €

Agriculture



42 000 €

Télécom



VENTE ET DIPLÔMES

44k€

Le salaire moyen des BAC+5 en sortie d'école

37k€

Le salaire moyen des BAC+2 en début de carrière



PARIS - RÉGION

40 k€

Les salaires en Île-de-France sont en moyenne **11 %** plus élevés qu'en régions.

36 k€

Comme chaque année depuis 10 ans, nous sortons notre grande enquête nationale sur la réalité des rémunérations dans la vente. Nous avons questionné plus de 100 000 commerciaux et managers commerciaux sur 12 mois afin de répondre aux questions suivantes : combien sont-ils réellement payés ? Quelle est la proportion réelle de fixe et de variable ? Quelles augmentations sont réellement passées l'année dernière ?

Que faut-il en retenir ? Les commerciaux jouent la sécurité et préfèrent prendre un package inférieur avec un fixe plus élevé - les arguments sur le variable ont moins d'impact dans le contexte actuel. Ils sont également bien renseignés sur la réalité des rémunérations et n'avancent pas avec les entreprises hors marché. Les rémunérations des commerciaux junior ont explosé, très souvent

Faut-il revaloriser ses commerciaux ?

Les attentes des équipes étaient fortes, pourtant nous n'avons pas observé d'envolées sur 2023. La

au-delà de 40 000€.

Sur les 12 derniers mois, deux fois plus d'entreprises mentionnent le mot-clé "salaires" pour expliquer les difficultés à recruter et 1/3 des commerciaux se disent insatisfaits par leur rémunération¹. La tension du marché de l'emploi des commerciaux est en faveur des candidats qui n'hésitent pas à abandonner les process ou faire jouer la concurrence (en moyenne, les candidats sont en process avec trois entreprises).

moyenne reste stable autour de 50 000€ brut par an. Les entreprises ont procédé à des revalorisations modérées sur les profils déjà en poste.

Nous anticipons un scénario similaire pour 2024 avec des augmentations comprises entre 3 et 4%.

Comment lire ces chiffres ?

Les salaires présentés ici sont des moyennes statistiques. Il s'agit des salaires actuels déclarés par les candidats lors de leur process de recrutement.

Ces moyennes cachent des disparités fortes entre les régions, les cultures d'entreprise et surtout les performances des commerciaux. Les 10% les plus performants gagnent facilement 15 % de plus que les autres.

Par exemple : Si vous souhaitez recruter un business developer de 2 à 5 ans d'expérience en Île-de-France, le salaire moyen est de 44 000€. Pour capter les meilleurs, il faudra plutôt proposer 50 000€. Enfin, vous devez garder en tête qu'en Île-de-France, les candidats gagnent 6 à 7% de plus qu'ailleurs.

En 2023, les entreprises n'ont eu d'autre choix que de revaloriser les salaires pour garder leurs équipes. Mais cette année, le gouvernement annonce un léger ralentissement des augmentations à +3,1%².

Bien sûr, la rémunération ne fait pas tout et les entreprises peuvent se démarquer sur d'autres aspects : le projet RH, les évolutions de carrière, les formations et la montée en compétences ou les autres avantages sociaux proposés.

En 2024, le marché du recrutement de commerciaux et managers commerciaux sera toujours en tension. Depuis 2020 et plus précisément, depuis la période COVID en France, il y a plus d'offres d'emploi en ligne qu'avant le covid et la rémunération sera plus que jamais le sujet central pour attirer et recruter les meilleurs commerciaux.

Bonne lecture !

¹ Source : Baromètre de la rémunération des commerciaux, Uptoo, 2023.

² Source : [Salaires : voici de combien ils augmenteront en 2024, selon le gouvernement](#)

Les salaires par secteur

Les rémunérations suivantes sont issues des moyennes nationales. Se référer à la grille par région et par niveau d'étude pour réajuster en fonction du profil.

	Moyenne globale	Moyenne Fixe	Moyenne Variable
Informatique			
Éditeurs de logiciel et SaaS	40	33	7
Internet et e-commerce	37	30	7
Constructeurs informatiques	41	31	10
ESN	40	33	7
Télécom	42	32	10
Distribution			
Grande distribution et GMS	35	29	6
Retail	37	29	8
Distribution spécialisée	37	29	8
Industrie			
Automobile	42	34	8
Énergie et environnement	40	31	9
Gros équipements	40	34	6
Petits équipements	37	32	5
Industrie chimique et pharma	41	35	6
Services			
Conseils	38	31	7

Recrutement et formation	35	28	7
Digital	39	31	8
Événementiel	36	28	8
Communication et média	38	29	9
Loisirs et tourisme d'affaires	36	28	8
Hôtellerie et restauration	38	29	9
Immobilier d'entreprise	40	30	10
Autres services	38	29	9
<hr/>			
Logistique			
Logistique	37	30	7
Transport	38	30	8
<hr/>			
Finance			
Finance	41	32	9
Banques et assurances	40	30	10
<hr/>			
BTP & Construction			
Matériaux	40	31	9
Gros oeuvre	40	31	9
Second oeuvre	39	31	8
<hr/>			
Santé			
Santé	39	31	8
Matériel médical	41	32	9
<hr/>			
Public et parapublic			
Administration	37	28	9

Les salaires par région

Les rémunérations suivantes sont issues des moyennes nationales. Se référer à la grille par région et par niveau d'étude pour réajuster en fonction du profil.

RÉGIONS	MOY GLOBALE	MOY FIXE	VARIABLE
Province	36	29	7
Ile-de-France	40	31	9
Auvergne-Rhône-Alpes	37	30	7
Grand Est	36	29	7
Hauts-de-France	36	28	8
Nouvelle-Aquitaine	35	28	7
Occitanie	36	28	8
Provence-Alpes-Côte d'Azur	38	29	9
Pays de la Loire	36	29	7
Normandie	36	29	7
Bretagne	36	29	7
Centre-Val de Loire	38	29	9
Bourgogne-Franche-Comté	36	29	7

Les salaires par niveau d'étude

Les rémunérations suivantes sont issues des moyennes nationales. Se référer à la grille par région et par niveau d'étude pour réajuster en fonction du profil.

En moyenne, tous niveaux d'expérience confondus :

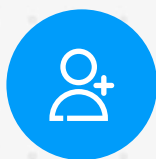
Salaire global	Global	Fixe	Variable
Autodidacte, BAC	39	28	30%
DUT, BTS, BAC+2	37	28	25%
Licence, Master 1	37	29	20%
Ecole de commerce	37	30	20%
Ecole d'ingénieurs	44	36	20%
MBA, autres masters 2	39	32	20%



Uptoo est le spécialiste de la vente

Nos 250 collaborateurs partout en France aident plus de 6 000 dirigeants d'entreprise de toutes tailles, dans tous leurs projets de transformation commerciale :

- Le recrutement de commerciaux et managers ;
- L'évaluation et la formation des forces de vente ;
- La formation et l'accompagnement des dirigeants ;
- Le coaching pour dépasser vos objectifs.



Vous avez un projet de recrutement ?

uptoo.fr/recrutement



Vous voulez augmenter l'impact de vos équipes ?

uptoo.fr/formation



Vous souhaitez moderniser vos méthodes de vente ?

uptoo.fr/conseil



Vous souhaitez booster vos performances commerciales ?

uptoo.fr/coaching