

UPTOO

LES LIVRES BLANCS

ÉTUDE DES SALAIRES QUELLES RÉMUNÉRATIONS POUR LES COMMERCIAUX EN 2020



INTRO

Le chômage des cadres est quasi résiduel en Île-de-France et les intentions d'embauche dans la vente BtoB sont en hausse. Dans les secteurs les plus tendus, une partie des commerciaux ne postulent même plus aux annonces, ils sont « passifs », se font approcher en direct par les recruteurs ou leurs intermédiaires, puis débaucher. Malgré un climat économique incertain, l'Insee annonce une croissance à +1,3% en 2020 et surtout, les besoins en main d'oeuvre annoncés continuent à être immenses. C'est une bonne nouvelle pour les vendeurs qui vont une année encore être en position de bien négocier leurs salaires.

La rémunération moyenne avoisine 52 000€/an, soit deux fois le salaire médian français. Chez les profils débutant dans la vente, la rémunération s'élève à 38 000€/an, largement tirée par des BAC+5 sur-sollicités par les entreprises qui n'hésitent pas à gonfler les packages pour attirer les futurs talents.

Après plusieurs années d'expérience, les salaires montent très rapidement, notamment sur des fonctions managériales. Les commerciaux confirmés touchent en moyenne 65 300€/an et les managers - directeurs peuvent monter jusqu'à 80 000 - 150 000€/an.

Compte tenu des transformations profondes du métier, les entreprises peinent à trouver leurs talents commerciaux. D'un côté, les attentes des candidats ont évolué : ils ont le choix et n'hésitent pas à sortir d'un process de recrutement ou à terminer une période d'essai si le package proposé n'est pas compétitif ou conforme à ce qui avait été annoncé. De l'autre, les besoins des entreprises se complexifient : les directions commerciales ont besoin de profils à l'aise avec le digital, maîtrisant les nouveaux cycles de vente, capables de s'adapter aux changements rapides de l'économie et disposant des soft skills nécessaires à la vente.

Les entreprises ont donc du mal à recruter des commerciaux, et monter les enchères sur les variables n'est plus forcément la bonne histoire. Le salaire fixe devient véritablement la première variable d'ajustement qui permet d'accélérer les recrutements, même si ce n'est pas le scénario de prédilection pour la plupart des directions commerciales qui préfèrent gagner la guerre des talents en montant les variables naturellement indexés à la performance. En 2020, il sera important de repenser les rémunérations des équipes commerciales afin d'attirer et de sécuriser les meilleurs potentiels vente.



Combien les commerciaux ont-ils gagné en 2019 ?

SALAIRE MOYEN DU COMMERCIAL

52 000€

38k€ fixe / 14k€ variable

SALAIRE MOYEN DU COMMERCIAL DÉBUTANT

38 000 €

28k€ fixe / 10k€ variable

SALAIRE MOYEN DU COMMERCIAL CONFIRMÉ

66 000€

50k€ fixe / 16k€ variable

Depuis quelques années, **la tendance est à une hausse légère mais continue des salaires des commerciaux.** Cette édition 2019 n'échappe pas à la règle : avec 52 000€/an en moyenne, les commerciaux ont touché 4 % de plus qu'en 2018. **Pourquoi une telle progression ?**

Tout d'abord, et fort heureusement, les commerciaux ont été généreusement payés cette année, s'approchant de la rémunération moyenne des cadres français (56 000€/an). **Le commerce inter-entreprise ne faiblit pas et les intentions d'embauches sont à la hausse.**

Mais les entreprises ne sont pas prêtes pour autant à jouer la surenchère, considérant les salaires de la fonction déjà élevés. Si les candidats sont de plus en plus exigeants sur les rémunérations fixes, celles-ci n'évoluent pas pour autant. Un commercial touche en moyenne 38 000€/an de fixe, autant qu'en 2018.

L'augmentation des salaires moyens s'explique surtout par une augmentation des commissions variables. **Les commerciaux ont touché de plus gros bonus en 2019.** C'est une bonne nouvelle ! Cela veut dire qu'ils ont vendu plus et rapporté plus aux entreprises.

ÎLE-DE-FRANCE, LE NERF DE LA GUERRE

Les intentions d'embauche sont à la hausse. Les secteurs IT, industrie, BTP et conseil ont été très actifs en recrutement.

Les commerciaux sont très recherchés et les recruteurs assistent à une baisse tendancielle des candidatures...

Cette année, l'Île-de-France a été particulièrement touchée. Les candidats franciliens sont sur-sollicités. Sans la bonne rémunération, il devient difficile d'attirer les bons candidats.

Au-delà de ces ajustements, ces chiffres révèlent que **la rémunération a belle et bien toujours son importance pour les commerciaux**. Les études sur les motivations des candidats ne cessent de rappeler que la guerre des talents ne se joue plus uniquement sur les salaires. Le cadre de travail, l'équilibre vie pro-vie perso, la culture et le sens prennent une place de plus en plus importante dans le choix des candidats. C'est indéniable. À une nuance près : les commerciaux n'accepteront pas un package en-dessous du marché, même si l'ambiance de travail est agréable. Pour capter les bons candidats, les entreprises doivent toujours proposer un plan de rémunération attractif, autant sur le fixe que sur le variable.

Au travers de cette étude, Uptoo dévoile les rémunérations moyennes pratiquées sur le marché des commerciaux. Que vous soyez en phase de recrutement ou à la recherche d'inspiration pour motiver votre équipe commerciale, ces chiffres vous donneront un éclair pour vous positionner le mieux possible.

LES SECTEURS QUI PAYENT



58k€

Informatique



54k€

Industrie



51k€

Conseil

La technicité, l'anglais et la capacité à s'adresser à des interlocuteurs de haut niveau valent de l'or !

PARIS - PROVINCE

56k€

Le salaire moyen en IDF augmente cette année.

48k€

Les rémunérations se stabilisent en Province.

L'écart entre l'Île-de-France et les autres régions se creuse car le marché est de plus en plus tendu dans la capitale. Les profils sont rares, les besoins explosent et les entreprises jouent la concurrence sur les packages.

TABLE DES MATIÈRES

Informatique

06 Services informatiques, bureautique, telecom

07 Software, Progiciels, SaaS, Cloud

Distribution

10 Grande consommation

11 Luxe, Loisir, Tourisme

Industrie

13 Infrastructures et équipements industriels

Services

16 Solutions Marketing, Communication et Relation clients

17 Publicité / Digital / Référencement

18 Conseil

19 Autres services aux entreprises

20 Santé

21 Finance, Banque et Assurance

Par région

Par niveau d'études

#1

SALAIRES DANS L'INFORMATIQUE



Services informatique, bureautique, telecom

Cette année encore, le secteur de l'informatique marche à plein régime. Avec des entreprises qui ont besoin de s'équiper correctement, les demandes ne faiblissent pas. La course aux candidats bat son plein : il y a plus de postes à pourvoir que de candidats en recherche et les entreprises jouent des coudes pour attirer les talents commerciaux.

Aujourd'hui, les rémunérations moyennes avoisinent les 53 000€/an. Certaines structures sont capables de proposer des packages très compétitifs (90 000 à 100 000 €/an) et captent l'essentiel des candidats. Les autres acteurs doivent faire preuve d'ingéniosité et rendre leur projet attrayant aux yeux des candidats.

<i>Fixe / Fixe + Variable</i>	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	> 15 ans
Assistanat commercial / ADV	22 / 36	24 / 38	27 / 39	29 / 43	29 / 44
Commercial sédentaire	25 / 36	30 / 42	38 / 50	40 / 52	45 / 55
Ingénieur avant-vente	28 / 38	35 / 47	42 / 55	52 / 67	60 / 76
Ingénieur commercial	30 / 40	36 / 48	45 / 60	55 / 70	60 / 80
Compte clé / KAM	-	45 / 61	50 / 70	65 / 80	80 / 100+
Manager commercial	-	52 / 65	55 / 73	72 / 84	90 / 100+
Directeur commercial	-	60 / 85	71 / 94	100 / 130+	110 / 150+

* Ces rémunérations sont issues de moyennes statistiques. Les écarts pouvant être importants selon les secteurs, se référer aux grilles par région, par niveau d'études et par maîtrise linguistique pour réajuster selon le profil.

Software, Progiciels, Saas, Cloud

La croissance s'accélère dans le monde du logiciel. Après des taux de 2,2 % et 2,9% en 2016-2017, la tendance devrait atteindre selon Syntec les 4 % de croissance en 2018-2019.

Ces chiffres sont tirés par le SaaS (+25 %) où les besoins en commerciaux sont urgents. Résultats, les salaires proposés grimpent. Un commercial avec moins de 2 ans d'expérience peut aller chercher jusqu'à 39 000€/an, soit +35% par rapport à la moyenne des autres commerciaux juniors. Les variables et les bonus grimpent très vite dans ce secteur et les packages peuvent facilement passer les 100 000€ pour les managers et directeurs commerciaux avec de l'expérience (international, double compétence...).

Fixe / Fixe + Variable	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	> 15 ans
Assistanat commercial	22 / 27	25 / 30	26 / 33	27 / 35	32 / 45
Commercial sédentaire / Sales Development Rep	25 / 35	30 / 42	35 / 53	50 / 65	56 / 69
Business developer	35 / 45	42 / 61	53 / 70	50 / 85	50 / 100+
Responsable Export	29 / 38	35 / 49	47 / 63	51 / 71	68 / 100+
Manager de BU	-	46 / 68	54 / 77	63 / 92	87 / 100+
Grands-Comptes / KAM	-	47 / 61	51 / 69	62 / 81	73 / 96
Directeur commercial	-	-	80 / 100	100 / 130+	110 / 150+

* Ces rémunérations sont issues de moyennes statistiques. Les écarts pouvant être importants selon les secteurs, se référer aux grilles par région, par niveau d'études et par maîtrise linguistique pour réajuster selon le profil.

#2

SALAIRES DE LA DISTRIBUTION



Grande Consommation

La distribution B to B est en pleine mutation. L'arrivée d'Amazon Business en 2018, puis des start-up comme Mano Mano, a redistribué les cartes dans un secteur où 49 % des entreprises préfèrent déjà passer par une plateforme B2C...

Dans ce contexte, les salaires progressent peu et restent parmi les plus bas du marché avec 49 000€/an en moyenne. Le dynamisme du secteur étant très lié à la santé de l'économie, dont les prévisions sont faibles pour 2020 (+1,3% selon l'INSEE), ces chiffres devraient peu évoluer.

Fixe / Fixe + Variable	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	> 15 ans
Assistant commercial	21 / 32	24 / 36	27 / 38	28 / 40	32 / 43
Commercial sédentaire	22 / 33	26 / 37	28 / 40	29 / 41	32 / 46
Commercial terrain	22 / 32	25 / 37	28 / 40	29 / 42	31 / 45
Chef de secteur	27 / 37	29 / 38	32 / 42	33 / 44	40 / 50
Responsable export	27 / 35	34 / 44	42 / 53	51 / 64	59 / 76
Comptes-clé / KAM	-	37 / 45	43 / 54	51 / 63	55 / 69
Manager de centre de profits	-	35 / 47	40 / 50	44 / 55	56 / 69
Chef des ventes	-	30 / 40	36 / 49	40 / 53	50 / 60
Directeur commercial	-	-	46 / 62	55 / 70	63 / 80

* Ces rémunérations sont issues de moyennes statistiques. Les écarts pouvant être importants selon les secteurs, se référer aux grilles par région, par niveau d'études et par maîtrise linguistique pour réajuster selon le profil.

Luxe, Loisir, Tourisme

Après plusieurs années difficiles, le dynamisme reprend dans le secteur du tourisme d'affaires BtoB. La digitalisation des opérateurs de voyages et des agences d'événementiel ouvre de nouvelles perspectives et de nouveaux besoins en termes de commerciaux.

Les salaires d'entrée repartent à la hausse aux alentours de 35 000€/an et la moyenne à 50 000€/an. Les commerciaux les plus expérimentés pourront espérer toucher entre 60 000€ et 65 000€/an, ce qui reste toutefois dans la fourchette basse des rémunérations commerciales françaises.

<i>Fixe / Fixe + Variable</i>	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	> 15 ans
Assistanat commercial / ADV	21 / 32	25 / 36	27 / 41	29 / 41	30 / 40
Commercial sédentaire	22 / 32	25 / 37	28 / 42	30 / 44	29 / 46
Commercial terrain	23 / 32	26 / 39	28 / 42	30 / 44	33 / 49
Chef de secteur	25 / 37	29 / 38	33 / 46	34 / 47	36 / 49
Technico-commercial	23 / 35	29 / 38	30 / 44	32 / 45	35 / 50
Responsable export	27 / 37	33 / 42	43 / 55	52 / 67	65 / 80
Grands comptes	31 / 41	35 / 47	42 / 55	48 / 63	54 / 69
Manager commercial	-	31 / 42	36 / 50	39 / 54	42 / 58
Chef des ventes	-	31 / 42	36 / 52	41 / 56	47 / 65
Compte clé / KAM	-	37 / 46	46 / 59	52 / 65	55 / 70
Manager centre de profits	-	37 / 46	41 / 53	47 / 60	60 / 76
Directeur commercial	-	-	46 / 63	56 / 72	67 / 85

* Ces rémunérations sont issues de moyennes statistiques. Les écarts pouvant être importants selon les secteurs, se référer aux grilles par région, par niveau d'études et par maîtrise linguistique pour réajuster selon le profil.

#3

SALAIRES DANS L'INDUSTRIE



Infrastructures et équipements industriels

Le secteur a connu de fortes perturbations cette année. Le ralentissement de la demande mondiale et l'incertitude économique ont miné le moral des industriels, autant sur leurs carnets de commande et que sur les perspectives d'emploi (Insee, décembre 2019).

Si les secteurs industriels pourraient moins recruter cette année, les profils à la double casquette technique et commerciale restent les plus recherchés et les mieux rémunérés : avec un salaire moyen de 56 000€/an (+8% par rapport à la moyenne nationale), le milieu industriel est le deuxième secteur le plus rémunérateur pour les commerciaux en France.

<i>Fixe / Fixe + Variable</i>	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	> 15 ans
Assistanat commercial	18 / 25	24 / 31	30 / 37	31 / 38	25 / 31
Commercial sédentaire	20 / 26	25 / 33	27 / 35	28 / 38	37 / 44
Commercial terrain	21 / 29	24 / 35	26 / 36	28 / 40	34 / 48
Responsable commercial	29 / 35	30 / 37	34 / 45	39 / 52	47 / 58
Technico-commercial	29 / 36	30 / 40	34 / 45	38 / 49	38 / 54
Ingénieur commercial	31 / 38	38 / 47	41 / 52	41 / 54	48 / 58
Responsable Export	35 / 39	39 / 44	42 / 57	55 / 68	58 / 76
Grands comptes	-	41 / 47	43 / 58	48 / 63	57 / 73
Compte clé / KAM	-	38 / 42	48 / 63	52 / 64	64 / 76
Chef des ventes	-	35 / 45	45 / 58	45 / 58	50 / 65
Manager de centre de profits	-	43 / 52	51 / 59	53 / 64	65 / 83
Directeur commercial	-	-	51 / 68	62 / 79	84 / 100+

* Ces rémunérations sont issues de moyennes statistiques. Les écarts pouvant être importants selon les secteurs, se référer aux grilles par région, par niveau d'études et par maîtrise linguistique pour réajuster selon le profil.

#4

SALAIRES DANS LES SERVICES



Solutions marketing, communication, relation client

L'année 2020 sera dans la même lignée que les années précédentes : les besoins en recrutement sont en hausse dans ce secteur. L'avènement du digital a redonné de l'intérêt au marketing B to B, dont les prospects effectuent plus de 70 % du cycle de vente en ligne.

Les commerciaux tirent partie de cette tendance avec des rémunérations en hausse de 4%. Quand un commercial débutant gagne 35 000 € en moyenne, les comptes clés de 10 ans d'expérience dans le secteur touchent 63 000 €. Le secteur rémunère toutefois structurellement moins bien que les autres avec une moyenne à 49 000€ (-6% vs. la moyenne nationale).

Fixe / Fixe + Variable	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	> 15 ans
Assistanat commercial	20 / 25	28 / 34	29 / 43	30 / 44	25 / 29
Commercial sédentaire	23 / 30	24 / 33	25 / 35	26 / 38	38 / 43
Commercial terrain	20 / 27	23 / 30	26 / 36	28 / 38	35 / 45
Ingénieur commercial	28 / 35	31 / 41	36 / 49	37 / 54	50 / 63
Responsable commercial	29 / 38	34 / 44	36 / 48	37 / 50	42 / 57
Responsable Export	-	35 / 41	46 / 61	49 / 66	66 / 79
Compte clé/KAM	-	36 / 43	43 / 51	48 / 63	57 / 78
Manager de BU	-	42 / 50	44 / 52	54 / 65	67 / 79
Grands comptes	-	38 / 48	42 / 52	44 / 60	55 / 67
Directeur de clientèle	-	33 / 39	36 / 51	43 / 54	69 / 86
Directeur commercial	-	-	49 / 61	56 / 73	80 / 110+

* Ces rémunérations sont issues de moyennes statistiques. Les écarts pouvant être importants selon les secteurs, se référer aux grilles par région, par niveau d'études et par maîtrise linguistique pour réajuster selon le profil.

Publicité, digital, référencement

Comme les autres secteurs qui touchent au digital, le secteur de la publicité et du référencement est un secteur qui se porte bien : un business developer débutant touche entre 30 000€ et 36 000€ en moyenne par an.

Cependant, les salaires dans le secteur restent en dessous de la moyenne des autres commerciaux en France. Avec seulement 48 000€ par an de package, on assiste à une polarisation des rémunérations. D'un côté, des commerciaux d'agences de publicité traditionnelles qui conservent des salaires historiquement bas et, de l'autre côté, des commerciaux dans des start-up qui proposent de gros packages pour attirer les meilleurs potentiels vente.

Fixe / Fixe + Variable	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	> 15 ans
Assistanat commercial	20 / 22	23 / 27	25 / 29	27 / 33	31 / 35
Commercial terrain	22 / 28	23 / 33	25 / 38	27 / 40	33 / 45
Commercial sédentaire	24 / 29	25 / 30	29 / 38	32 / 39	38 / 47
Responsable commercial	28 / 35	32 / 40	33 / 46	35 / 52	37 / 59
Ingénieur commercial	28 / 37	35 / 45	36 / 49	37 / 54	39 / 68
Grands comptes	-	40 / 49	41 / 54	52 / 62	65 / 82
Manager de BU	-	42 / 55	44 / 60	48 / 70	64 / 75
Compte clé/KAM	-	36 / 41	42 / 51	43 / 54	60 / 96
Directeur de clientèle	-	35 / 42	36 / 46	38 / 51	50 / 60
Directeur commercial	-	-	50 / 62	56 / 75	70 / 100+

* Ces rémunérations sont issues de moyennes statistiques. Les écarts pouvant être importants selon les secteurs, se référer aux grilles par région, par niveau d'études et par maîtrise linguistique pour réajuster selon le profil.

Conseil

Le marché du conseil confirme son dynamisme : les cabinets font face à un turnover récurrent et fidéliser les talents est un enjeu majeur de compétitivité.

Cette pénurie de talents se ressent sur les salaires : les entreprises de conseil sont parmi les plus généreuses avec une moyenne à 51 000€ par an pour les commerciaux. Pour séduire et attirer leurs recrues, elles n'hésitent pas à jouer sur l'intraprenariat, l'épanouissement personnel, les perspectives d'évolution et surtout, les salaires et les avantages (fixe avantageux, prime, remboursement...).

Les commerciaux débutants dans le secteur gagneront 36 000€ en moyenne, c'est 10% de plus que la moyenne des juniors. L'évolution est ensuite très rapide dans ce secteur, avec des gaps dès le passage au management : les managers de BU grimpent facilement entre 50 000€ et 60 000€/an, et les directeurs commerciaux pourront tabler sur plus de 120 000€ par an.

Fixe / Fixe + Variable	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	> 15 ans
Assistanat commercial	20 / 28	25 / 33	27 / 43	29 / 45	25 / 30
Commercial sédentaire	22 / 32	25 / 33	27 / 35	30 / 39	34 / 41
Ingénieur d'affaires	33 / 43	38 / 50	46 / 65	65 / 80	69 / 82
Compte clé / KAM	-	48 / 64	53 / 67	71 / 90	84 / 100+
Manager de BU	-	60 / 73	72 / 90	80 / 100	87 / 110+
Directeur commercial	-	-	70 / 90	75 / 120	90 / 130+

* Ces rémunérations sont issues de moyennes statistiques. Les écarts pouvant être importants selon les secteurs, se référer aux grilles par région, par niveau d'études et par maîtrise linguistique pour réajuster selon le profil.

Autres services aux entreprises

Les sociétés de services aux entreprises ont tendance à rémunérer leurs commerciaux débutants moins généreusement que la moyenne ; un commercial junior touchant en moyenne entre 28 000€ et 30 000€.

Cependant, cet écart se réduit avec l'expérience. Les commerciaux bénéficient d'évolutions conséquentes en termes de salaire et un manager de plus de 10 ans d'expérience gagne 65000€/an, ce qui est dans la moyenne des autres secteurs d'activité. Enfin, un directeur commercial expérimenté touche jusqu'à 100 000€ par an.

Fixe / Fixe + Variable	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	> 15 ans
Assistanat commercial	15 / 20	25 / 30	30 / 32	31 / 38	35 / 39
Commercial sédentaire	20 / 25	24 / 28	27 / 34	32 / 38	35 / 43
Commercial terrain	25 / 30	25 / 35	27 / 37	28 / 39	37 / 46
Ingénieur commercial	30 / 37	35 / 44	38 / 51	39 / 52	45 / 62
Responsable commercial	28 / 35	32 / 41	35 / 46	36 / 49	42 / 51
Ingénieur d'affaires	25 / 28	29 / 32	35 / 48	45 / 50	55 / 68
Responsable Export	27 / 29	36 / 39	38 / 53	51 / 65	59 / 76
Manager de BU	-	40 / 50	44 / 52	53 / 65	58 / 73
Grands comptes	-	36 / 46	44 / 58	47 / 61	49 / 70
Compte clé / KAM	-	30 / 40	43 / 58	51 / 62	62 / 71
Directeur de clientèle	-	30 / 47	36 / 52	45 / 62	58 / 78
Directeur commercial	-	-	48 / 63	58 / 76	63 / 100+

* Ces rémunérations sont issues de moyennes statistiques. Les écarts pouvant être importants selon les secteurs, se référer aux grilles par région, par niveau d'études et par maîtrise linguistique pour réajuster selon le profil.

Santé

Le secteur de la santé se diversifie et se modernise. C'est un secteur en vogue car il attire un grand nombre d'investisseurs : laboratoires pharmaceutiques, fabricants de dispositifs médicaux, de nouveaux entrants issus de l'économie numérique (start-up de l'e-santé) et les GAFA (Apple, Google, etc.).

Par conséquent, les intentions d'embauche s'accroissent et les rémunérations progressent de 8 % par rapport à 2018. Les profils débutants y démarrent avec un salaire dans la tranche haute (38 000€) et peuvent évoluer jusqu'à 60 000€ en fin de carrière. Avec des fonctions de gestion, les packages grimpent à plus de 70 000 euros pour les responsables d'équipe et 110 000€ pour les directeurs commerciaux.

Fixe / Fixe + Variable	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	15 à 20 ans
Assistanat commercial	17 / 21	23 / 29	25 / 33	28 / 35	31 / 39
Commercial sédentaire	19 / 26	25 / 29	27 / 34	28 / 36	32 / 42
Commercial terrain	22 / 29	26 / 30	28 / 38	29 / 39	33 / 45
Chef de secteur	23 / 33	30 / 36	31 / 41	32 / 42	34 / 45
Ingénieur commercial	25 / 35	33 / 42	36 / 48	38 / 51	41 / 60
Responsable commercial	27 / 33	30 / 39	32 / 48	35 / 50	41 / 52
Technico-commercial	25 / 35	29 / 39	33 / 44	34 / 47	38 / 49
Chef des ventes	-	30 / 38	36 / 49	42 / 55	50 / 62
Grands comptes	-	36 / 44	42 / 55	47 / 59	50 / 62
Manager de centre de profit	-	40 / 48	41 / 50	42 / 55	61 / 73
Responsable Export	-	34 / 40	41 / 52	48 / 62	52 / 65
Compte clé/KAM	-	33 / 45	38 / 53	53 / 60	57 / 71
Directeur commercial	-	-	44 / 60	54 / 68	72 / 110+

* Ces rémunérations sont issues de moyennes statistiques. Les écarts pouvant être importants selon les secteurs, se référer aux grilles par région, par niveau d'études et par maîtrise linguistique pour réajuster selon le profil.

Finance, Banque et Assurance

Comme les particuliers, les entreprises veulent être mieux informées, plus connectées et sont plus exigeantes sur l'expérience utilisateur. Les produits vendus par les commerciaux se digitalisent et se complexifient ; les compétences requises pour vendre évoluent et les commerciaux qui savent s'adapter prétendent à de meilleurs salaires.

Néanmoins, les packages moyens proposés dans le secteur restent en dessous du marché : 50 000 € brut par an (-5% vs. la moyenne nationale). Le chargé d'affaires junior gagne en moyenne 20 000 € - 25 000 € par an, le responsable de clientèle en milieu de carrière pourra toucher entre 40 000€ et 50 000€ de package par an et le directeur d'agence jusqu'à 90 000 euros par an.

Fixe / Fixe + Variable	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	> 15 ans
Assistanat commercial	19 / 25	21 / 27	23 / 29	25 / 32	25 / 33
Commercial sédentaire	19 / 25	22 / 28	25 / 35	26 / 37	35 / 47
Chargé d'affaires terrain	20 / 26	21 / 31	23 / 33	26 / 39	35 / 49
Agent Immobilier / Courtage	22 / 25	23 / 26	25 / 30	27 / 35	37 / 50
Ingénieur commercial	25 / 30	31 / 40	37 / 50	38 / 51	41 / 60
Ingénieur d'affaires	35 / 40	40 / 45	45 / 50	50 / 55	56 / 75
Responsable commercial	-	32 / 45	34 / 47	38 / 49	53 / 78
Manager de centre de profit	-	41 / 46	43 / 49	47 / 58	68 / 88
Grands comptes	-	42 / 52	46 / 54	47 / 58	66 / 89
Chef des ventes	-	32 / 49	35 / 50	37 / 55	52 / 73
Directeur commercial	-	-	47 / 57	55 / 76	70 / +120

* Ces rémunérations sont issues de moyennes statistiques. Les écarts pouvant être importants selon les secteurs, se référer aux grilles par région, par niveau d'études et par maîtrise linguistique pour réajuster selon le profil.

Par région

Nouvelle hausse pour l'Île-de-France qui est plus que jamais la région qui rémunère le mieux les commerciaux avec un package global à 56 000€, contre une moyenne de 48 000€ pour les autres régions.

Le marché est particulièrement tendu, avec une situation très favorable pour les candidats qui sont ultra-sollicités et n'hésitent pas à faire jouer la concurrence et monter les enchères. Dans ce contexte, les entreprises n'ont d'autres choix que de tenter de s'aligner autant que possible sur le prix du marché sous peine de voir filer les meilleurs talents.

En région, les grands bassins d'emploi dynamiques proposent les rémunérations les plus intéressantes : les régions Auvergne-Rhône-Alpes et PACA en tête avec un package à 50 000€ par an, suivies des régions Nouvelle-Aquitaine et Occitanie à 48 000 - 49 000€.

Régions	Global	Fixe	Variable
Île-de-France	56	42	14
Auvergne-Rhône-Alpes	50	38	12
Nouvelle-Aquitaine	48	35	13
Occitanie	49	36	13
Hauts-de-France	48	36	12
Provence-Alpes-Côte d'Azur	50	37	13
Pays de la Loire	47	35	12
Grand Est	48	36	12
Bretagne	45	33	12
Normandie	47	35	12
Centre-Val de Loire	48	36	12
Bourgogne Franche-Comté	48	35	13

Par niveau d'études

Faire des études paye ! Les salaires à la sortie des écoles, surtout chez les ingénieurs, sont nettement plus élevés. Dans un monde où les produits vendus évoluent très vite et où les commerciaux doivent sans cesse s'adapter à des solutions de plus en plus complexes, les entreprises de nombreux écosystèmes misent sur les profils BAC+5.

Malheureusement, la vente ne fait plus rêver nos jeunes diplômés. Ces profils sont donc assez rares et les enchères montent rapidement, avec des salaires allant de 30 à 40 000€ en sortie d'école. Les autodidactes et BTS/DUT tirent partie de surenchère avec des belles rémunérations par rapport au salaire médian des français. La vente est encore en 2020 un ascenseur social.

Les écarts se creusent toutefois avec l'expérience : les profils moins diplômés touchent jusqu'à deux fois moins que les autres en fin de carrière.

<i>Fixe / Fixe + Variable</i>	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	15 à 20 ans	> 20 ans
Autodidacte, BAC	23 / 31	25 / 35	29 / 40	33 / 44	37 / 49	38 / 51
DUT, BTS, BAC+2	25 / 34	26 / 35	30 / 41	35 / 46	40 / 52	44 / 57
Licence, Master 1	25 / 31	27 / 36	33 / 44	40 / 52	47 / 61	52 / 67
Ecole de commerce	29 / 34	33 / 41	42 / 54	51 / 66	59 / 77	63 / 81
Ecole d'ingénieurs	35 / 42	42 / 50	52 / 64	61 / 76	70 / 89	73 / 93
MBA, Master 2	30 / 37	32 / 41	42 / 53	53 / 67	60 / 76	67 / 88

Par niveau d'anglais

La pratique des langues dans la vente ouvre bien des portes. Qu'ils s'agissent de postes 100% export ou avec quelques clients internationaux, cette compétence est extrêmement recherchée par les entreprises. En Europe, l'anglais est aujourd'hui obligatoire pour les commerciaux et l'usage d'une ou plusieurs autres langues peut rapidement faire gonfler les rémunérations.

Pourtant, les profils disposants de ces compétences sont encore trop rares sur le marché. Sans surprise, les professionnels bilingues peuvent gagner jusqu'à près du double de leurs confrères. La différence se fait sur une rémunération variable nettement plus élevée, qui peut s'expliquer par la nature et les montants des contrats signés.

<i>Fixe / Fixe + Variable</i>	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	15 à 20 ans	> 20 ans
Scolaire	23 / 31	26 / 35	30 / 41	34 / 46	38 / 50	41 / 52
Professionnel	28 / 35	31 / 39	38 / 49	44 / 57	52 / 67	55 / 72
Bilingue	31 / 37	34 / 43	44 / 56	54 / 69	64 / 81	70 / 90

CONCLUSION

Le métier de commercial n'a pas bonne presse chez les jeunes. Les écoles de commerce sont devenues des écoles de management et nos meilleurs étudiants se tournent vers la finance, le marketing plutôt que la vente. Les bons profils deviennent rares.

Pourtant, avec **52 000€ de package par an**, la vente B to B reste un véritable « ascenseur social » avec de nombreux débouchés. Depuis plusieurs années, c'est le secteur qui recrute le plus, ex æquo avec les développeurs. C'est dire !

Les directions commerciales tentent de ne pas jouer le jeu de la surenchère des prix mais le marché risque d'être tendu. C'est déjà le cas en Île-de-France où **le rapport de force entre les entreprises et les candidats s'est inversé**. En effet, les commerciaux sont de plus en plus nombreux à ne pas donner suite à un entretien ou évoluer ailleurs en raison de la rémunération (fixe trop bas, variable plafonné). Ils savent qu'ils peuvent trouver facilement mieux ailleurs.

Si la rémunération n'est plus l'unique levier de motivation (bien-être, sens au travail, qualité du management), elle n'en reste pas moins une attente forte des forces de vente en 2020. Pour se protéger du climat économique ambiant, **les commerciaux négocient leur fixe à la hausse**, ce qui n'est pas prévu dans les pay plans des entreprises. Les directions devront être créatives cette année pour réconcilier la prise de risque des commerciaux et la motivation des équipes.

Uptoo est le 1er cabinet français spécialiste du recrutement de bons commerciaux et managers sur l'ensemble du territoire et dans tous les secteurs.

Depuis plus de 10 ans, nous aidons les directions d'entreprise à sécuriser leurs recrutements sur une population complexe : les commerciaux. En effet, les bons sont rares et le tempérament vente ne se voit pas à la simple lecture du CV.



Uptoo a donc construit une méthode de recrutement 100% dédiée pour la sécurisation de vos recrutements de commerciaux B2B et managers.

Nous détectons et évaluons les meilleurs potentiels vente grâce à une série de tests de réflexes commerciaux et d'outils innovants permettant d'analyser en temps réel le tempérament commercial d'un candidat pour les combiner aux données de son CV.

Pour les managers, nous avons construit un test exclusif permettant de bien comprendre les points forts en management d'un candidat et de bien cerner son comportement qu'il aura une fois en poste.

Nos 3 500 clients nous confient le recrutement de leurs collaborateurs et managers dans tous les métiers de la vente partout en France : commerciaux terrain, commerciaux sédentaires, ingénieurs d'affaires, technico-commerciaux, responsables commerciaux, chefs de secteur, chargés d'affaires, commerciaux grands comptes, chefs des ventes, directeurs commerciaux, etc.



Vous avez un projet de recrutement ?

contact@uptoo.fr



Vous voulez en savoir plus sur Uptoo ?

www.uptoo.fr