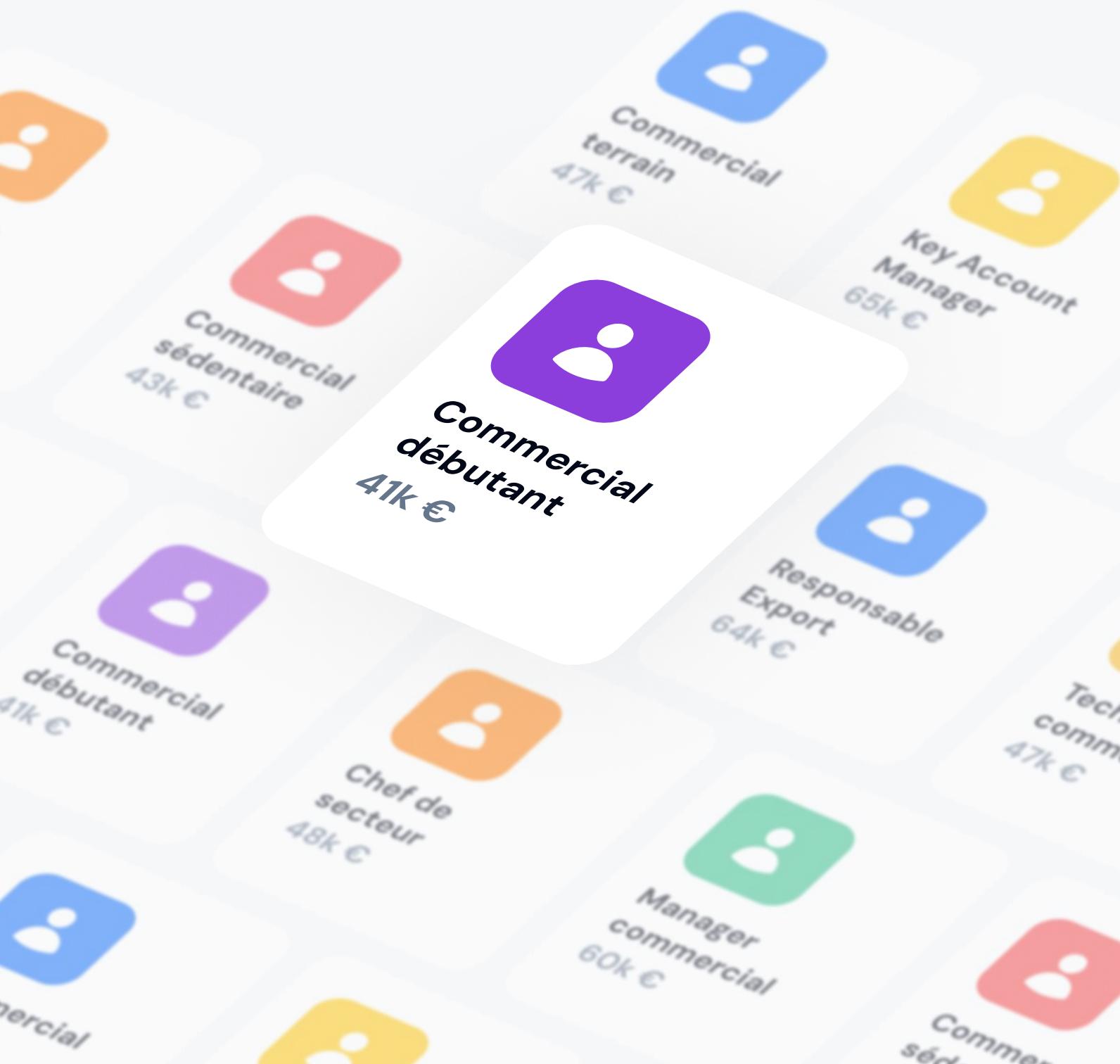


Combien les Commerciaux débutants gagnent-ils réellement en 2025 ?



Combien les Commerciaux débutants gagnent-ils réellement en 2025 ?

Salaire moyen du commercial débutant



41 000 €

dont 20% de variable

Niveaux d'études

Le salaire moyen des BAC+2 en début de carrière



39k €

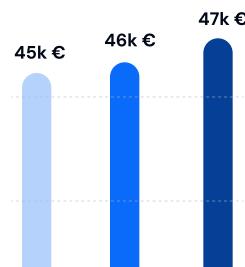
Le salaire moyen des BAC+5 en sortie d'école



42k €

Les secteurs qui payent

| Equipementiers



| Ingénierie Services associés

| Logiciels / Progiciels



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

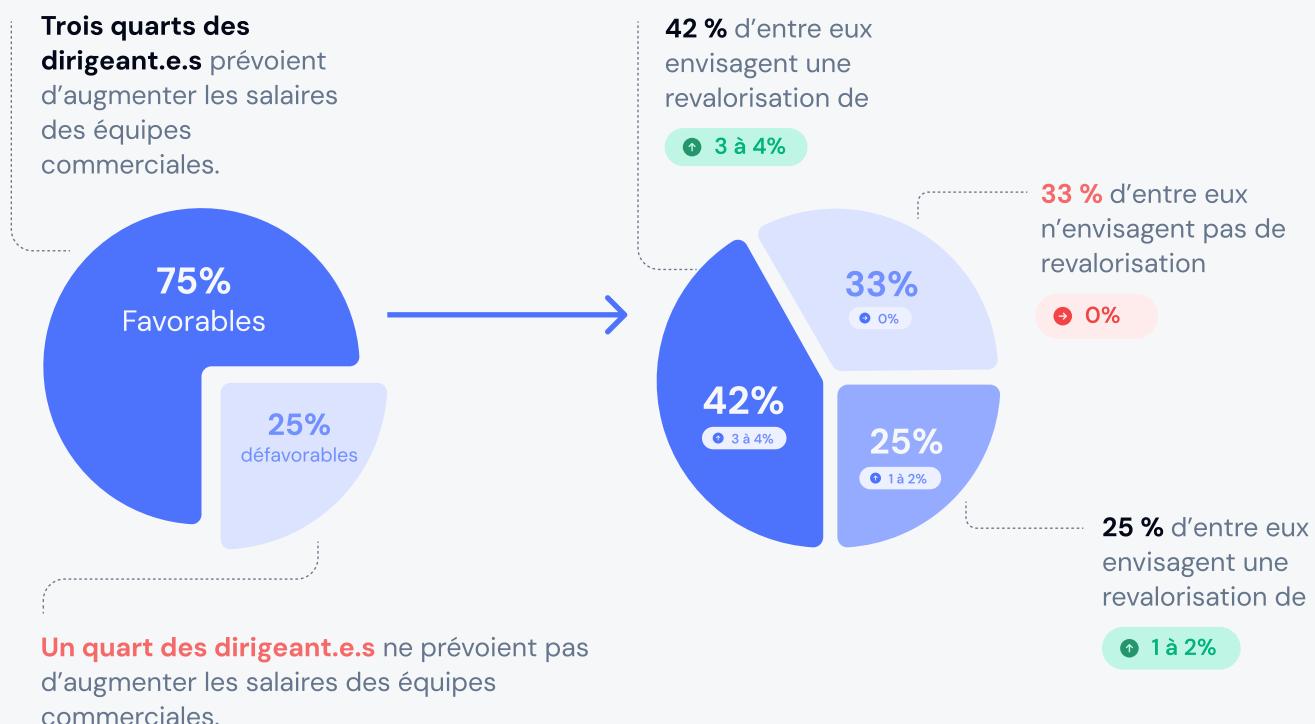
Comment lire ces chiffres ?

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.

Et pour les négociations de cette année ?



La vente : un secteur qui rapporte toujours



C'est encore plus vrai pour certains postes et dans certains secteurs. La DARES prévoit que les cadres commerciaux et technico-commerciaux **seront en 4e position des postes les plus créateurs d'emploi (+109 000)** mais aussi les plus **en tension en 2030, avec 176 000 départs à la retraite**. Depuis plusieurs années, les entreprises doivent pallier le manque de profils en proposant des salaires très attractifs pour attirer les candidats.

4ème position

109 000 emplois

Tension en 2030

176k départs à la retraite

Les secteurs **de l'industrie et de l'informatique** sont particulièrement touchés. **Un business developer** dans l'édition de logiciels touche jusqu'à **13 % de plus que la moyenne française**. **Les technico-commerciaux** dans l'aéronautique, les biotechnologies ou la vente de matières premières gagnent **jusqu'à 14 % de plus** que leurs homologues dans d'autres secteurs.

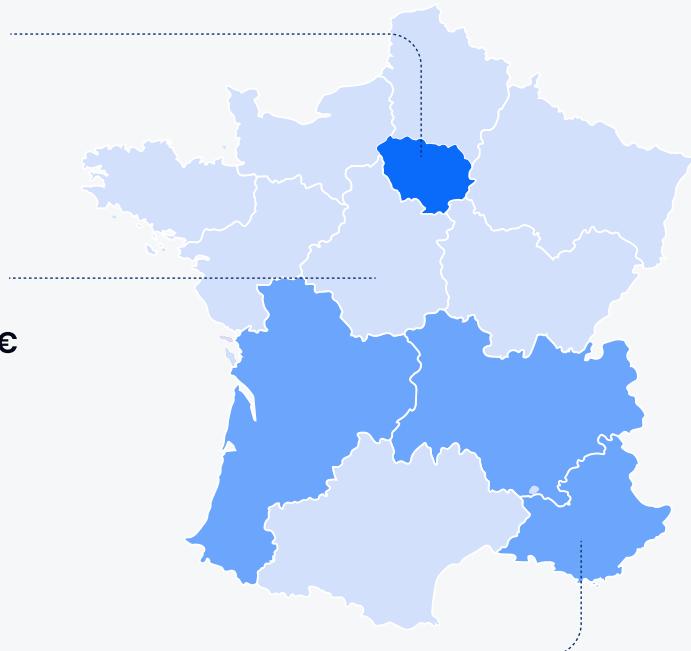


Les commerciaux parisiens gagnent 5 000 € de plus qu'en région

À Paris, le salaire moyen d'un commercial est de **54 000 € bruts par an, dont 22% de rémunération variable**.

La Provence-Alpes-Côte d'Azur, l'Auvergne Rhône-Alpes et la Nouvelle-Aquitaine marquent une différence moins importante, avec un salaire moyen compris entre **50 000€ et 52 000 € bruts (dont 23 % de variable en moyenne)**.

Dans les autres régions, le salaire est en moyenne de **49 000 €**, également avec **22% de variable**. Cet écart de **10 % est inférieur aux 28 % observés par l'INSEE** dans le privé en 2021, mais il ne se retrouve pas dans toutes les régions.



Des commerciaux juniors qui dépassent désormais les 41 000 €

Les jeunes diplômés sont **payés 17 % de plus qu'il y a 5 ans !**

En 2019, un commercial junior percevait en moyenne 35 000 € bruts par an.

Aujourd'hui, ce montant s'élève à **41 000 €, dont 33 000 € de fixe et 20 % de variable.**

La situation des jeunes diplômés a considérablement **évolué ces dernières années**. Alors que leur manque d'expérience pouvait constituer un obstacle auparavant, les entreprises **élargissent désormais leur recrutement** en raison **de la pénurie de candidats**, de la montée du **digital** et de la complexité accrue **des cycles de vente**.



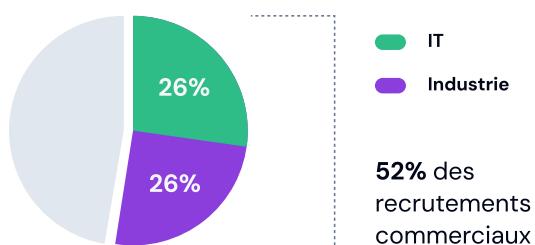
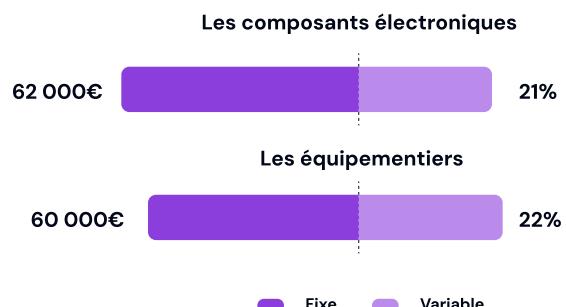
Cette concurrence soutenue **tire les salaires à la hausse**, notamment sur la partie fixe, qui reste une priorité **pour cette nouvelle génération**. En parallèle d'une rémunération attractive, **les jeunes commerciaux** recherchent **des défis stimulants**. Ils veulent progresser, atteindre leurs objectifs et être challengés. **Les entreprises doivent donc adapter leurs pratiques managériales** pour permettre à ces talents de s'épanouir et de performer.

La double compétence commerciale et technique se paie au prix fort



Dans l'industrie

Des secteurs comme **les composants électroniques (62 000 €, avec 21 % de variable)** ou **les équipementiers (60 000 €, avec 22 % de variable)** offrent aussi des rémunérations attractives.



Ces postes exigent une maîtrise des **produits techniques**, souvent au cœur de cycles de vente longs et complexes. **Au deuxième trimestre 2024**, ces secteurs représentaient à eux seuls **52 % des recrutements commerciaux**

103 652 commerciaux passés au crible

Depuis plus de 10 ans, Uptoo réalise une grande enquête nationale sur la réalité des rémunérations dans la vente. Pour cette nouvelle édition, c'est 103 652 rémunérations qui ont été passées au peigne fin afin de garantir la plus grande objectivité.

La répartition **hommes / femmes**
chez les commerciaux

50 311 Hommes

33 267 Femmes

La répartition des commerciaux en métropole

Région	Nbre de personnes
Île-de-France	21 935
Auvergne-Rhône-Alpes	8 247
Grand Est	4 481
Hauts-de-France	4 493
Nouvelle-Aquitaine	4 534
Occitanie	4 910
Provence-Alpes-Côte d'Azur	4 516
Pays de la Loire	3 044
Normandie	2 609
Bretagne	2 434
Centre-Val de Loire	1 773
Bourgogne-Franche-Comté	1 814

La répartition par fonctions commerciales

Fonction	Nbre de personnes
Assistanat commercial - ADV	9 861
Commercial terrain	40 399
Commercial sédentaire	11 043
SDR - BDR	750
Chef de secteur	10 478
Technico-commercial	11 100
Ingénieur commercial	5 668
Account Manager	13 240
KAM - Grands Comptes	10 611
Responsable de zone Export	2 324
Manager commercial	21 902
Directeur Commercial	11 127

Le niveau d'étude des commerciaux

Niveau d'étude	Nbre de personnes
Autodidacte, BAC	17 329
DUT, BTS, BAC+2	26 833
Licence, Master 1	16 760
École de commerce	17 068
École d'ingénieurs	5 420
MBA, Autres Master 2	21 561

Le niveau d'expérience des commerciaux

Niveau d'expérience	Nbre de personnes
De 0 à 2 ans	16 149
De 2 à 5 ans	21 727
De 5 à 10 ans	18 492
10 ans et plus	38 388

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.

Banque et assurances

	0 à 2 ans	2 à 5 ans	Variables
Banque	41	43	20%
Assurance	40	42	22%
Mutuelle	42	44	24%

Services aux entreprises

	0 à 2 ans	2 à 5 ans	Variables
Audit / Comptabilité	42	45	21%
Services aux entreprises	40	42	22%
Services RH / Recrutement	38	43	20%
Service Logistique	41	44	22%
Digital / Publicité / Adtech	42	44	23%
Communication / Médias	40	42	23%
Sécurité / Surveillance	41	43	25%
Nettoyage / Hygiène / Facility Management / Maintenance	41	42	21%
Edition / Imprimerie	39	42	20%
CHR / RHF / RHD	38	41	22%



Environnement

0 à 2 ans

2 à 5 ans

Variables

Environnement / Recyclage	43	45	22%
Fournisseur d'énergie / CEE	43	44	24%
Énergie Renouvelable	41	48	24%

Distribution

0 à 2 ans

2 à 5 ans

Variables

Cosmétique / Parfumerie	41	42	22%
Grande distribution / GMS	37	39	20%
E-commerce / Marketplace	41	43	22%
GSS / Retail	39	40	20%
Import / Export	40	44	20%
Distribution automobile	39	41	25%
Distribution médicale	40	45	25%

IT

0 à 2 ans

2 à 5 ans

Variables

Bureautique / Matériel infor.	40	44	27%
Télécom / Intégrateur	42	45	25%
Revendeur / Distributeur IT	39	40	25%
Cybersécurité	42	50	26%
Conseil IT (ESN / SSII)	45	51	24%

SaaS / Cloud Services	40	53	25%
Logiciel / Progiciels	47	51	25%
Ingénierie et services associé	46	52	19%
Bureau d'études	42	45	18%

BTP & Construction

0 à 2 ans

2 à 5 ans

Variables

Matériaux de construction	43	44	24%
Gros œuvre	43	45	23%
Second œuvre	43	45	24%
Équipements	45	47	22%
Fournitures industrielles	40	42	20%

Hôtellerie et Tourisme

0 à 2 ans

2 à 5 ans

Variables

Hôtellerie / Restauration	39	40	22%
Tourisme – Loisirs	38	41	21%

Grande consommation

0 à 2 ans

2 à 5 ans

Variables

Vins et spiritueux	36	42	18%
Agroalimentaire	41	42	20%

Bien de consommation (hors alimentaire)	38	39	20%
Industrie	0 à 2 ans	2 à 5 ans	Variables
Produits agricoles	41	43	22%
Constructeurs	45	46	23%
Équipementiers	45	47	22%
Plasturgie / Métallurgie	44	48	17%
Emballage / Packaging	42	45	21%
Composants électroniques	45	47	21%
Dispositifs et équipements médicaux	42	46	24%
Industrie pharmaceutique	44	45	22%
Industrie chimique	44	47	19%
Armement / Défense	45	48	19%
Gros équipements industriels / Lignes de prod. Machines outils	44	45	19%
Véhicules industriels / Manutention	41	45	20%
Immobilier	0 à 2 ans	2 à 5 ans	Variables
Immobilier commercial	41	44	25%

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.

Tous niveaux d'étude confondus, voici les salaires :

Province vs IDF	Moyenne globale	Moyenne fixe	Variables
Province	39	30	22%
Île-de-France	42	32	23%
Régions	Moyenne globale	Moyenne fixe	Variables
Île-de-France	42	32	23%
Auvergne-Rhône-Alpes	39	30	22%
Grand Est	39	30	23%
Hauts-de-France	38	29	23%
Nouvelle-Aquitaine	40	31	22%
Occitanie	38	29	23%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	41	31	23%
Pays de la Loire	38	29	22%
Normandie	37	28	22%
Bretagne	39	30	24%
Centre de Val de Loire	39	30	21%
Bourgogne-Franche-Comté	39	30	21%

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	Variables
Autodidacte, BAC	39	28	30%
DUT, BTS, BAC+2	37	28	25%
Licence, Master 1	37	29	20%
École de commerce	37	30	20%
École d'ingénieurs	44	36	20%
MBA, autres masters 2	39	32	20%

Uptoo est *le spécialiste de la vente*

Nos +200 collaborateurs partout en France aident plus de 7 500 dirigeants d'entreprise de toutes tailles, dans tous leurs projets de transformation commerciale :

Recruter les bons profils

Des offres de sourcing et de recrutement pour vous aider à attirer, évaluer et embaucher rapidement les meilleurs éléments.

[En savoir plus](#)



Former les équipes commerciales

Des programmes pour renforcer le geste commercial et augmenter le nombre de rendez-vous, le taux de signature, le panier moyen...

[En savoir plus](#)



Renforcer le management

Du coaching aux managers commerciaux pour des résultats visibles sur la qualité du pilotage, du suivi et de l'animation des équipes.

[En savoir plus](#)



Moderniser les outils

Des diagnostics, des optimisations et des intégrations d'outils d'automatisation et d'intelligence commerciale.

[En savoir plus](#)



Structurer la méthode de vente

Des ateliers de co-construction pour figer les supports de vente qui marchent (pitch, emails, trame de découverte, réponses aux objections...)

[En savoir plus](#)



Augmenter la productivité

Des ateliers pour améliorer la qualité de votre organisation commerciale et la productivité des équipes.

[En savoir plus](#)

