

uptoo

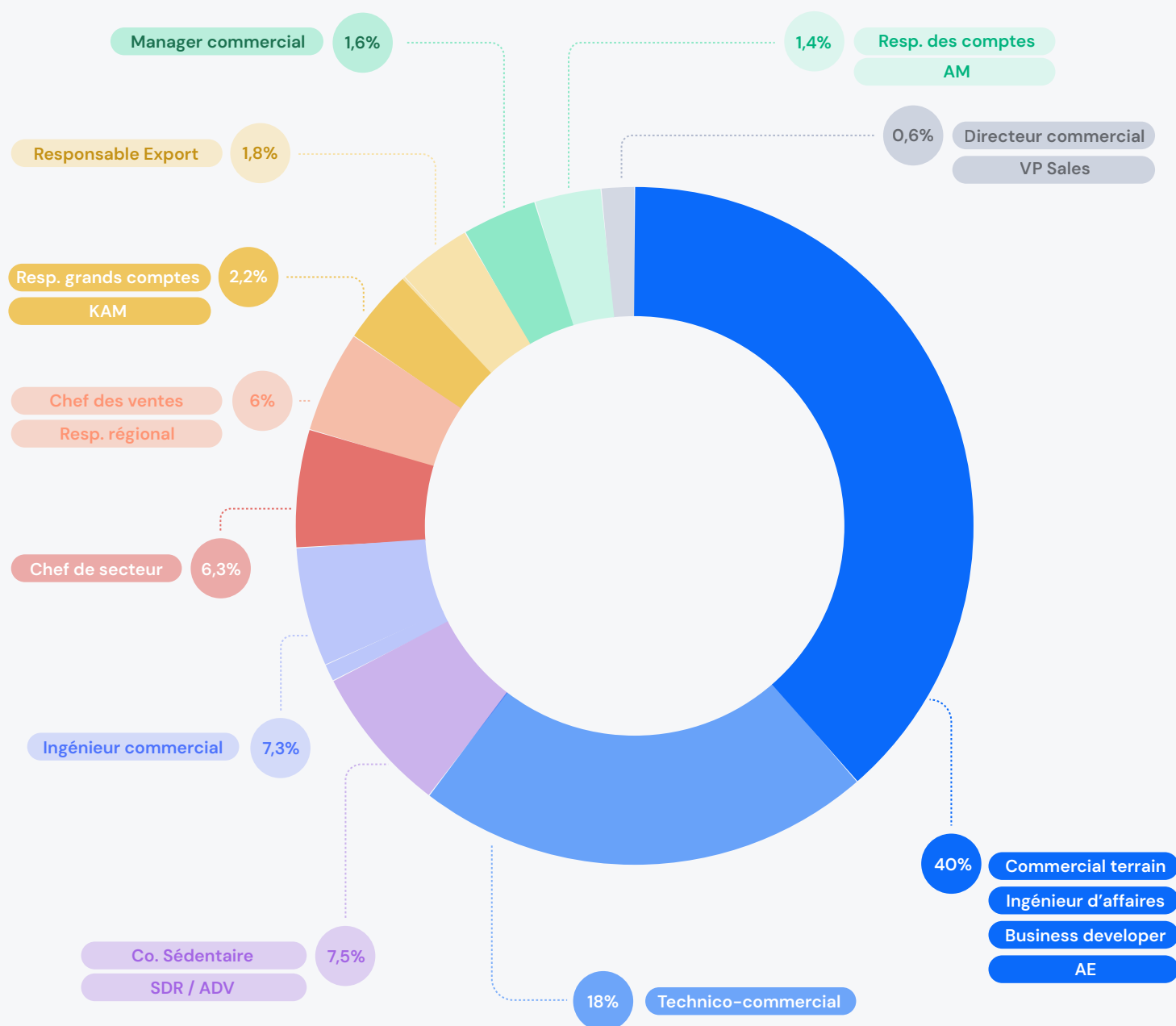
L'état du marché du recrutement de la vente

Quatrième trimestre

2024

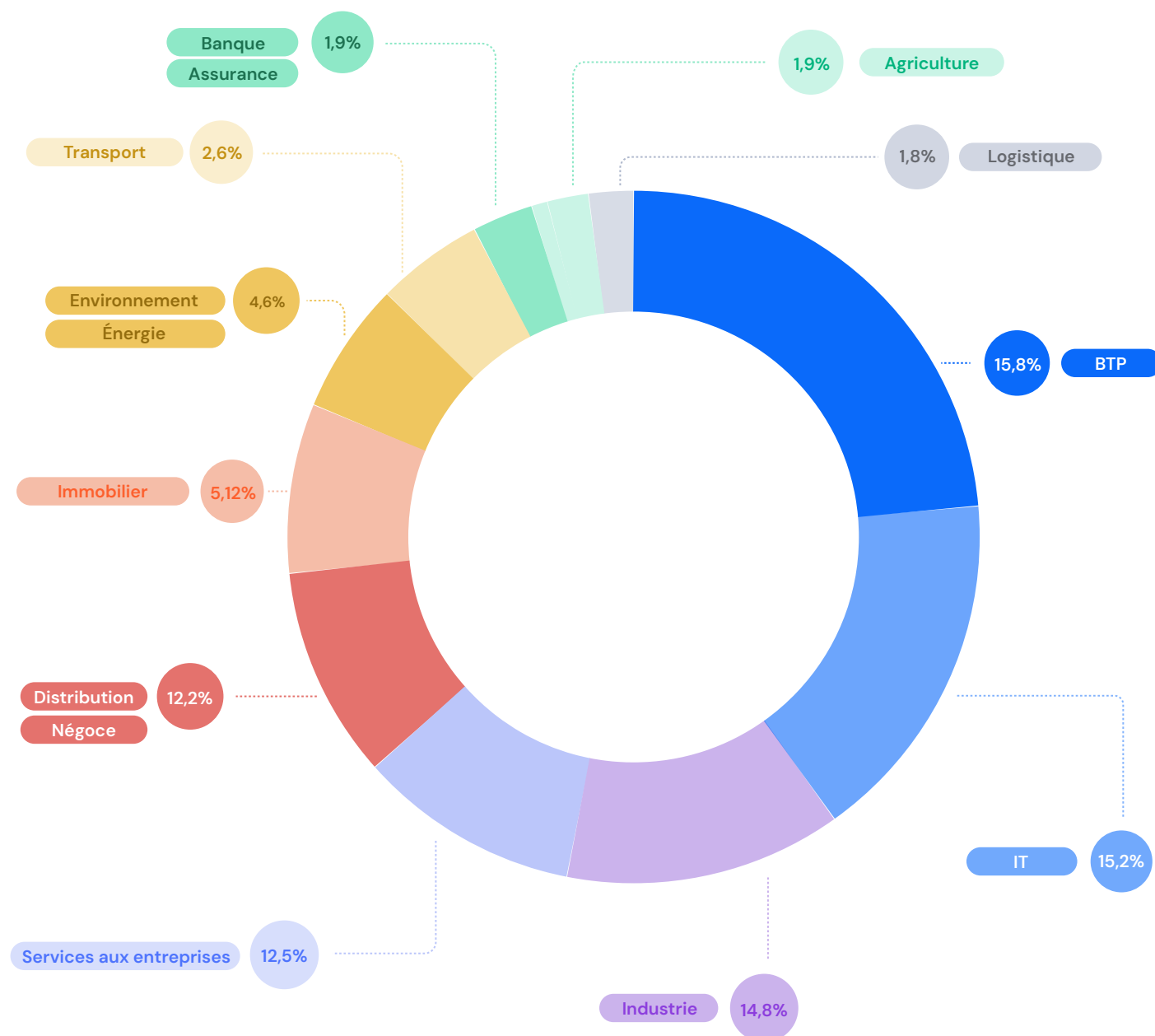


Quels ont été les postes les plus recherchés sur Q4 en 2024 ?



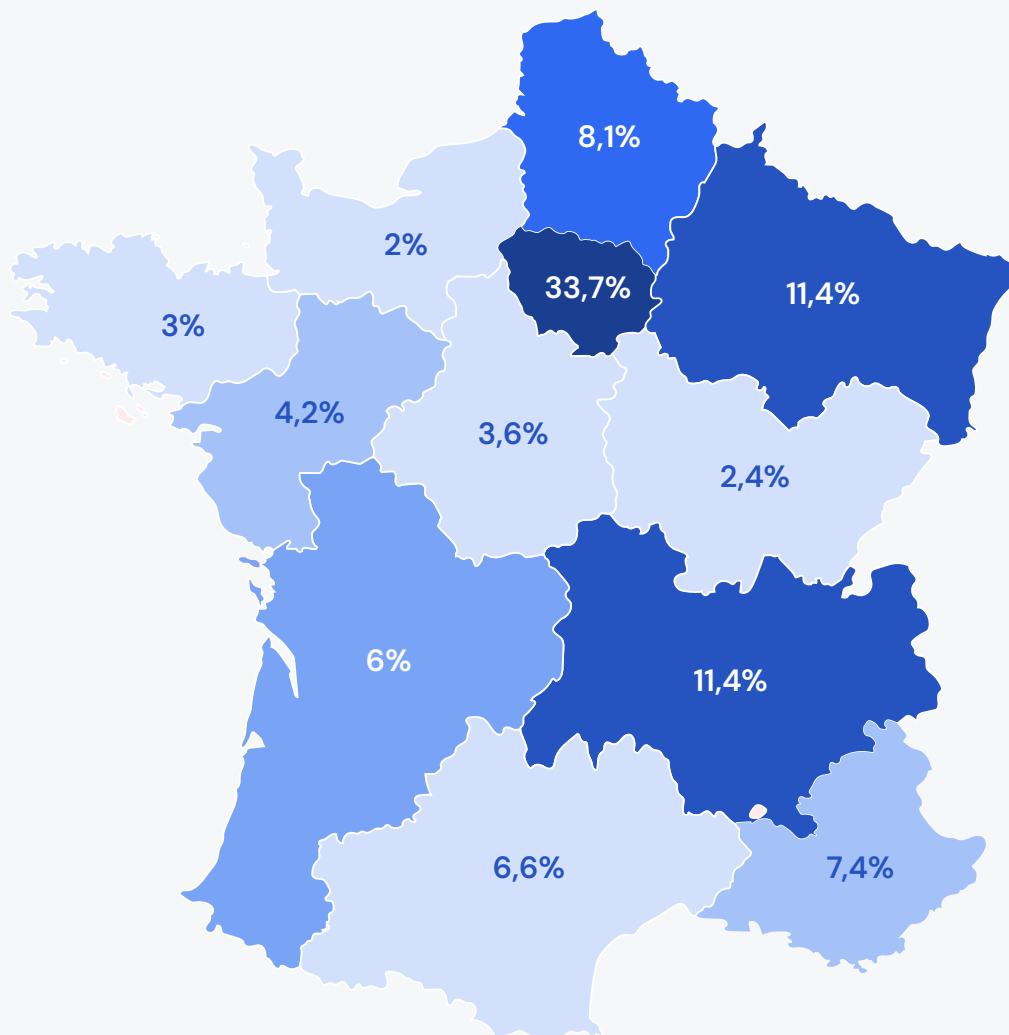
Au Q4 2024, les commerciaux terrain, ingénieurs d'affaires et business developers sont les postes les plus recherchés avec **39,9%** des offres. Les technico-commerciaux, stables à **18%**, répondent aux besoins croissants des secteurs industriels et énergétiques. En revanche, nous observons que les entreprises priorisent le recrutement de talents capables de s'adapter à un marché complexe et compétitif. La forte demande pour des profils opérationnels contraste avec la rareté des postes stratégiques, soulignant l'importance de former les managers et de structurer efficacement les organisations.

Quels ont été les secteurs qui ont le plus recruté sur Q4 en 2024 ?



Le secteur IT connaît une relance sur Q4 avec **15,2%** des recrutements (+1,5 point). Les services aux entreprises (**12,5%**) et la distribution (**12,2%**) continuent de jouer un rôle clé, bien que légèrement en baisse en raison des incertitudes économiques pesant sur les PME. Enfin, l'immobilier affiche une forte croissance à **5,12%** (+3,32 points), en raison de taux d'intérêt légèrement stabilisés, favorisant une reprise partielle des transactions. Ces évolutions mettent en lumière l'importance d'équipes commerciales bien préparées, bien formées, bien outillées pour capter de nouvelles opportunités dans des environnements hautement compétitifs.

Quelles sont les régions qui ont le plus recruté sur Q4 en 2024 ?



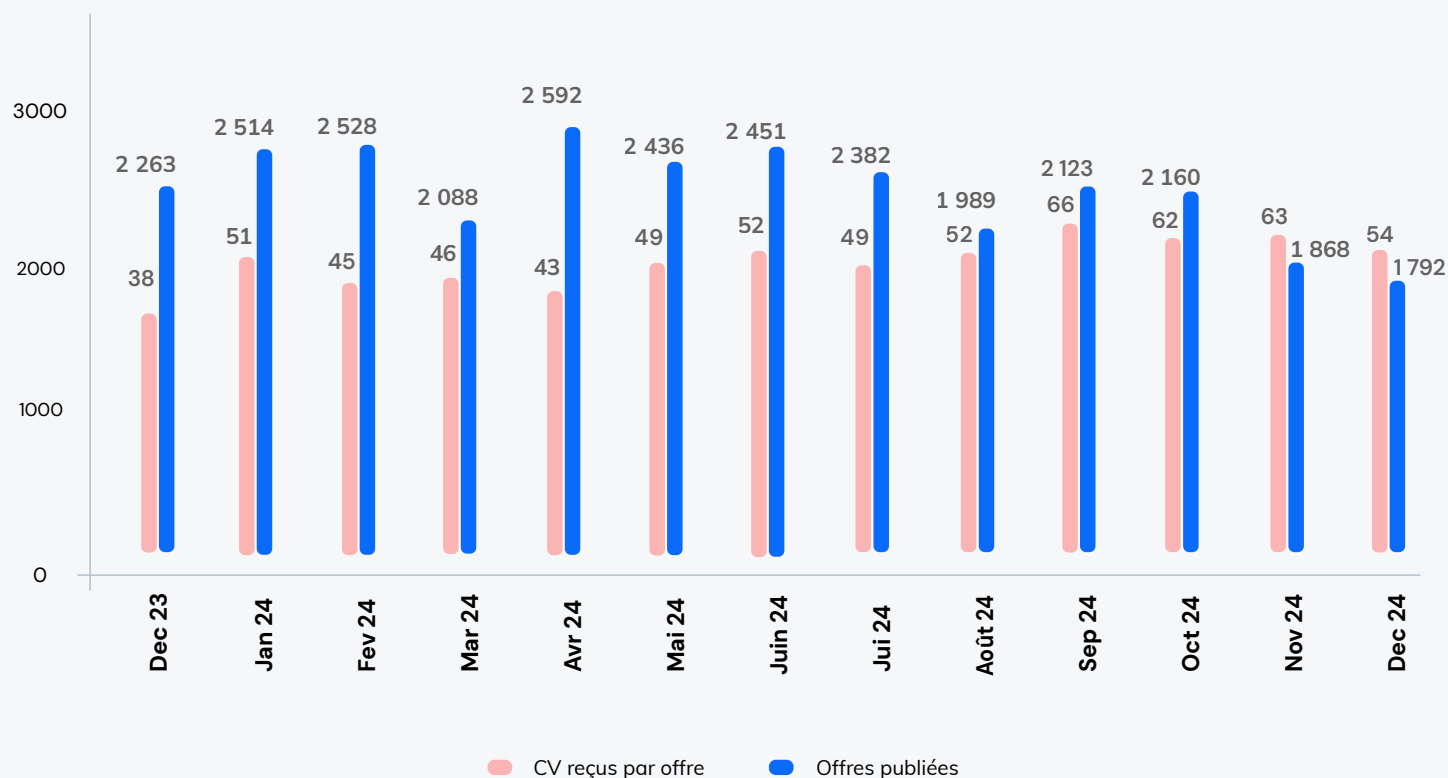
● **33,7%**
Île-de-France

● **11,4%**
Auvergne
Rhône-Alpes

● **11,4%**
Grand Est

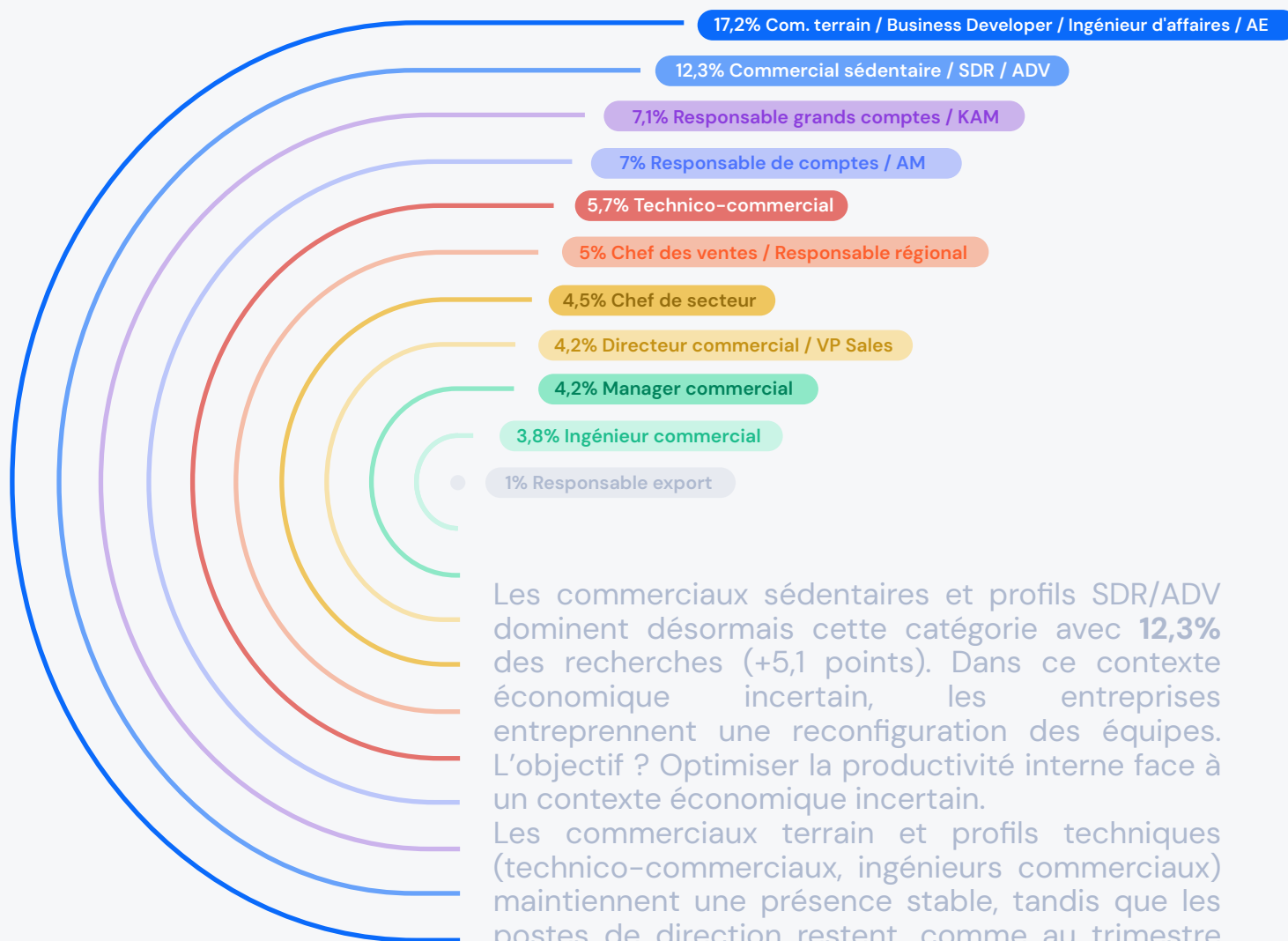
L'Île-de-France domine avec **33,7%** des recrutements (+2,2 points), renforcée par sa concentration dans les secteurs technologiques et financiers. PACA (**7,4%**) et les Hauts-de-France (**8,1%**) confirment leur attractivité dans le BTP et l'industrie, tandis qu'Auvergne-Rhône-Alpes recule à 11,4% (-3 points).

Quelle tendance sur le marché de recrutement des commerciaux



Le marché du recrutement des commerciaux au quatrième trimestre 2024 illustre une double tension : côté entreprises, une baisse des opportunités (avec 1 792 offres en décembre, soit une chute de **37%** depuis janvier), et côté candidats, une concurrence exacerbée avec un nombre croissant de candidatures par poste (jusqu'à 66 CV en septembre). Malgré cet afflux de CV, trouver des talents qualifiés reste difficile, en particulier pour des rôles techniques tels que technico-commerciaux (18% des besoins) ou ingénieurs d'affaires. Ces tensions sur le marché du recrutement obligent les entreprises à repenser leur stratégie commerciale : trouver des profils techniques reste un défi majeur. Recruter ne suffit plus... Investir dans la formation des équipes et structurer les organisations devient essentiel pour rester compétitif.

Les fonctions qui sont le plus à l'écoute du marché



Les commerciaux sédentaires et profils SDR/ADV dominent désormais cette catégorie avec **12,3%** des recherches (+5,1 points). Dans ce contexte économique incertain, les entreprises entreprennent une reconfiguration des équipes. L'objectif ? Optimiser la productivité interne face à un contexte économique incertain.

Les commerciaux terrain et profils techniques (technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux) maintiennent une présence stable, tandis que les postes de direction restent, comme au trimestre précédent, en tension en raison de la faible rotation des cadres dirigeants dans un marché prudent.

Qui sont les candidats en recherche ?

Focus sur leurs profils



Les diplômes :

23,2%
MBA, Autres
Master 2

22,3%
DUT, BTS,
BAC+2

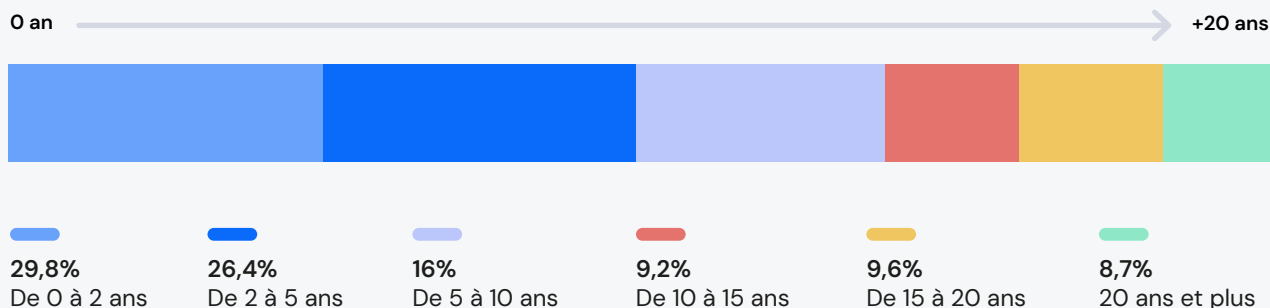
18,6%
Autodidacte,
BAC

16,6%
Licence,
Master 1

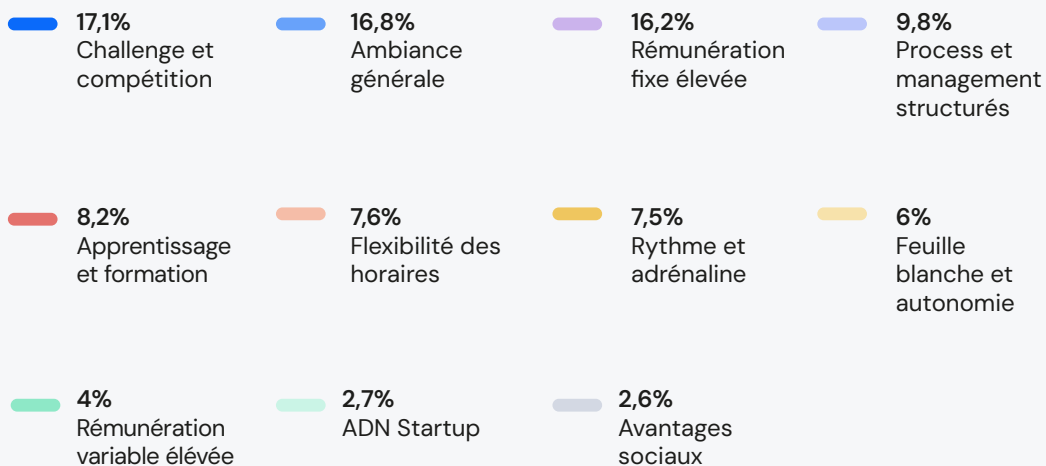
13,4%
École de
commerce

5,6%
École
d'ingénieurs

Les années d'expériences :



Les attentes :



Uptoo est *le spécialiste de la vente*

Depuis 20 ans, nous vous aidons à dépasser vos objectifs commerciaux avec des équipes bien recrutées, bien formées et bien managées.

Recruter les meilleurs

Nos équipes de recrutement attirent, évaluent et fidélisent rapidement les bons profils commerciaux et managériaux.

[En savoir plus](#) →



Former et entraîner les équipes

Nos formateurs consolident les techniques de vente et ancrent les réflexes dans la durée (prospection, négociation, leadership...).

[En savoir plus](#) →



Structurer la méthode et les moyens commerciaux

Nos coaches accompagnent vos managers et directeurs sur la qualité du pilotage, du suivi, de l'animation et de l'entraînement des équipes.

[En savoir plus](#) →

