

uptoo

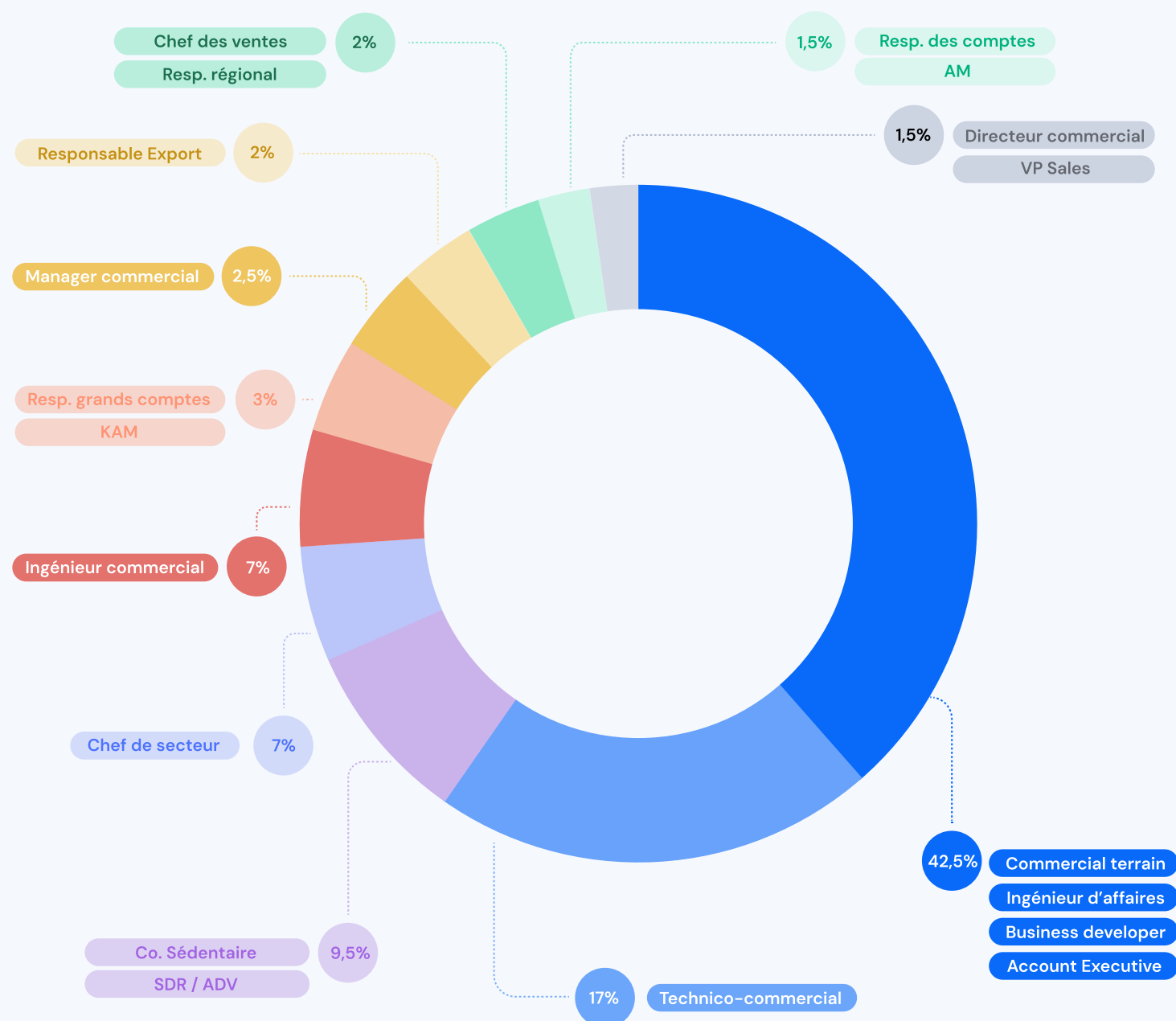
# L'état du marché du recrutement de la vente

**Premier trimestre**

**2025**

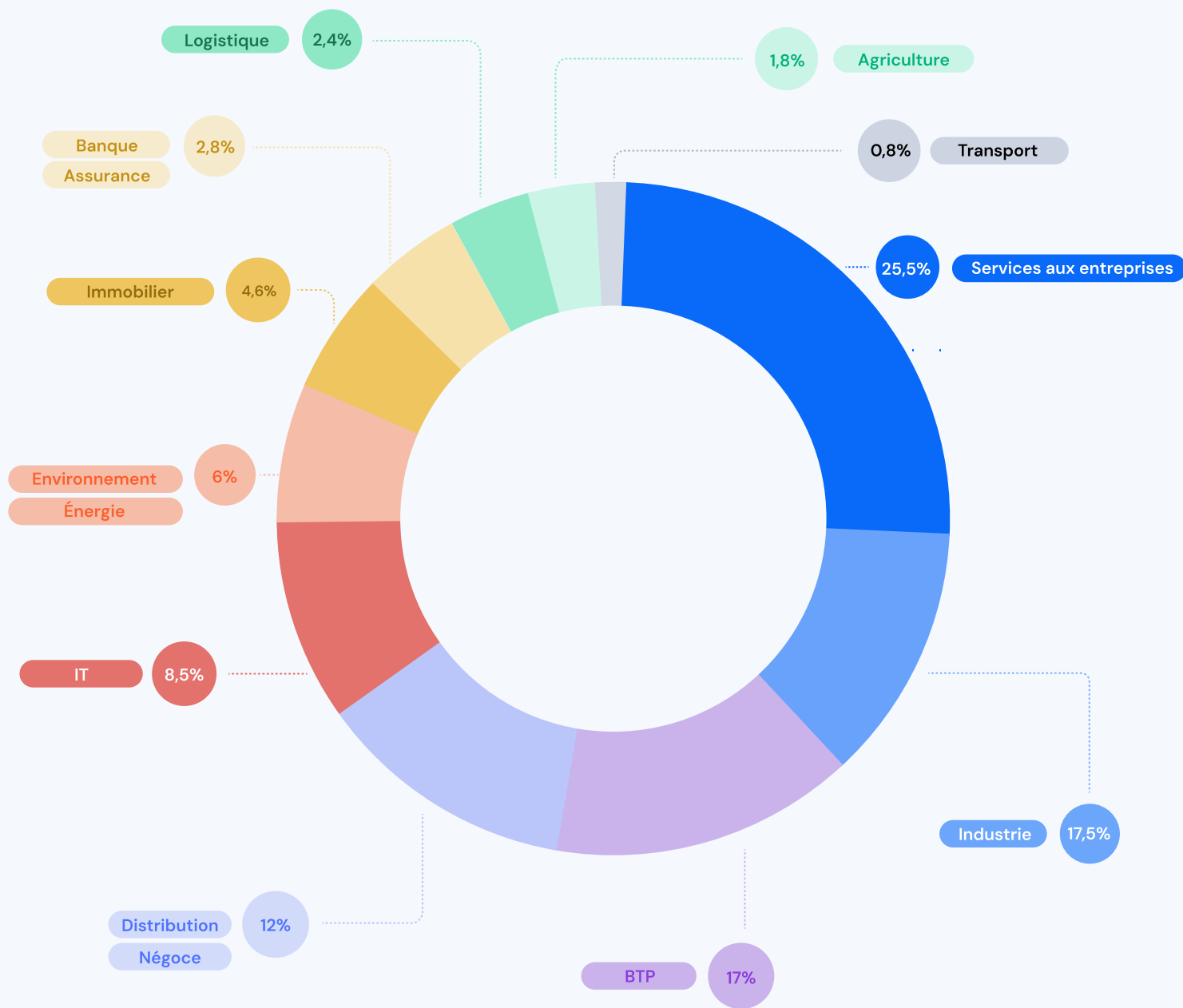


## Quels ont été les postes les plus recherchés sur Q1 en 2025 ?



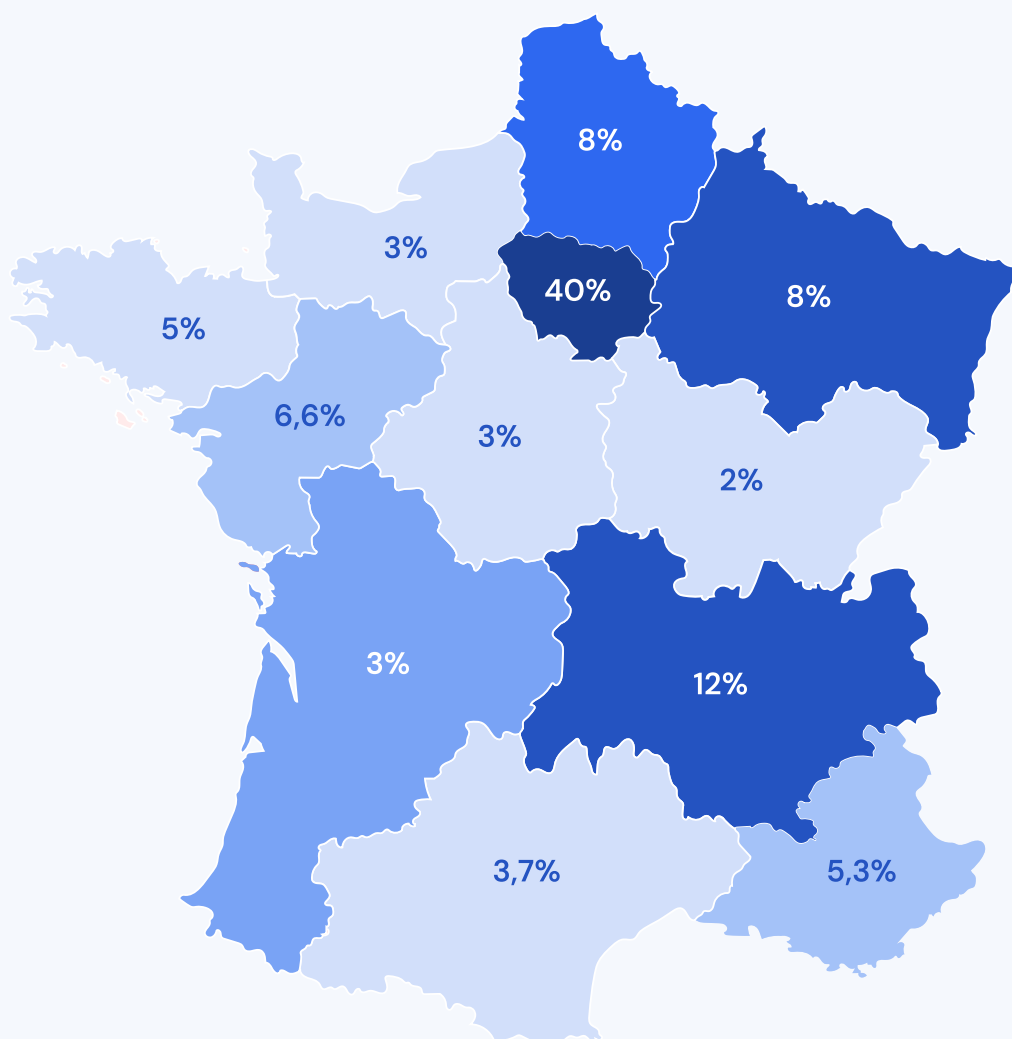
Avec plus **de 4 offres sur 10**, les commerciaux terrain restent les profils les plus demandés. Cette tendance traduit un besoin clair de conquête dans un contexte où le business se contracte. Les postes de management et de direction commerciale sont, de leur côté, très stables. Ils représentent environ **5% des embauches** depuis plusieurs mois. Sur ces postes, il y a peu d'élus et beaucoup de candidats (plusieurs centaines en moyenne). Les entreprises ont un véritable enjeu de repérer les profils adéquats dans le flot de candidatures qui s'accroît, surtout avec l'arrivée de l'IA.

## Quels ont été les secteurs qui ont le plus recruté sur Q1 en 2025 ?



L'IT est le secteur le plus impacté. Alors que les embauches de Sales se portaient mieux sur **la fin d'année 2024**, la situation s'est inversée en ce début d'année. Les offres d'emploi sont en baisse **de 36%** par rapport au premier trimestre de l'année dernière et de **10%** par rapport à septembre dernier. Au contraire, le nombre d'offres d'emploi dans le secteur des services aux entreprises (**20,7 % des recrutements**) est en progression.

## Quelles sont les régions qui ont le plus recruté sur Q1 en 2025 ?



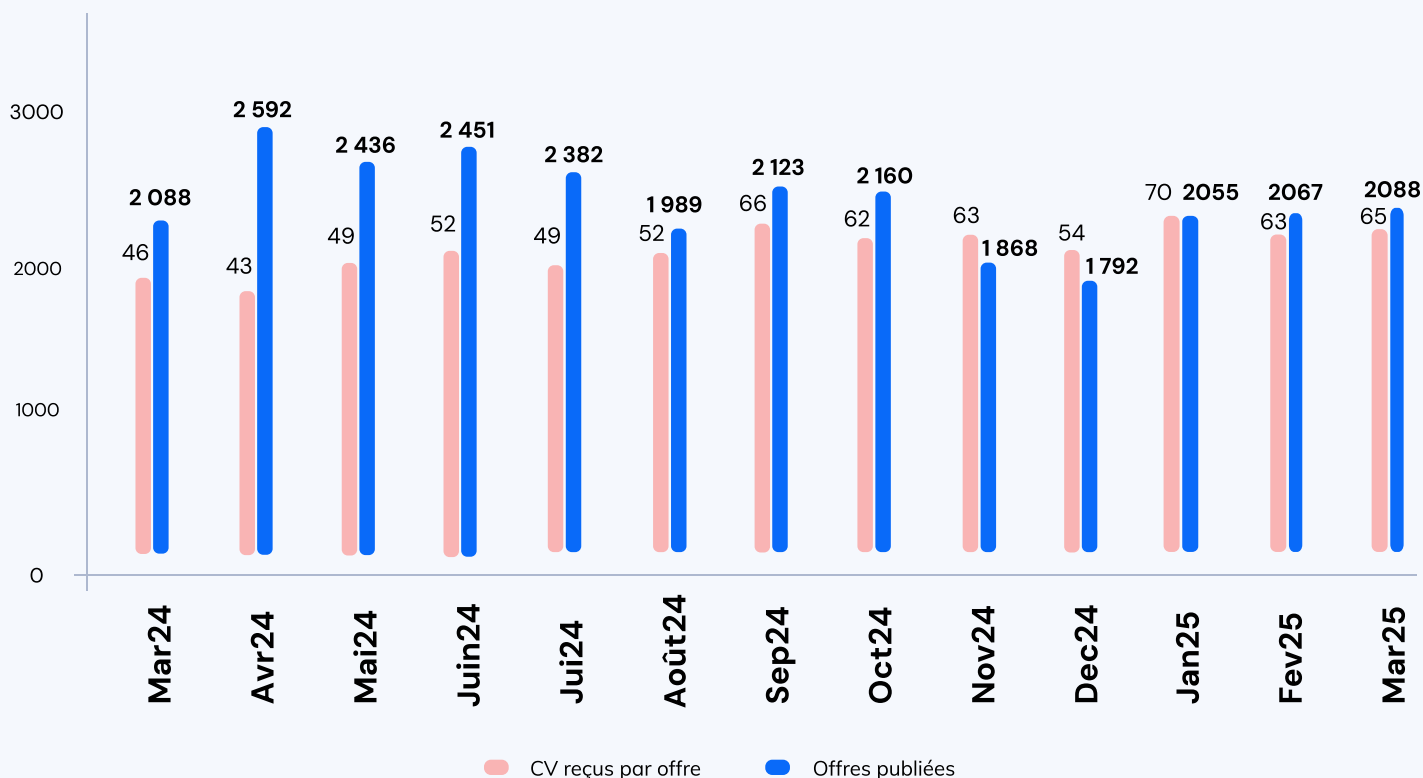
● **40%**  
Île-de-France

● **12%**  
Auvergne  
Rhône-Alpes

● **8%**  
Grand Est

L'Île-de-France semble moins souffrir de la baisse des embauches que les autres régions. Elle passe de **34% des offres d'emploi** sur Q1 2024 à **40% cette année**. La région la plus en recul est la Nouvelle Aquitaine qui chute de **7% des embauches à 3%**.

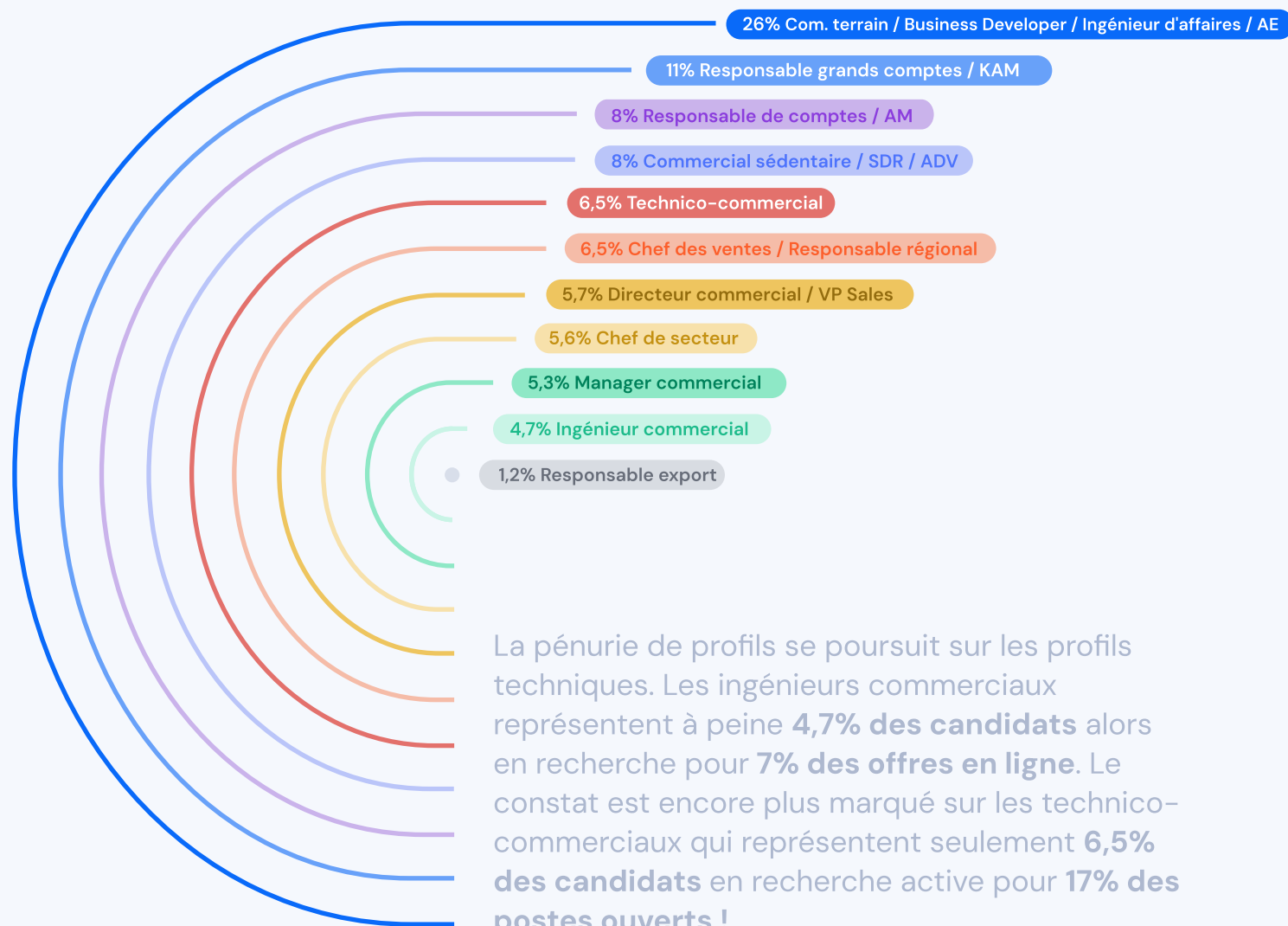
## Évolution du marché du recrutement dans la vente B2B



Le nombre d'offres d'emploi est en **baisse de 18%** par rapport à **Q1 2024** et même **27%** si l'on remonte à **Q1 2023**. La situation semble se stabiliser sur **ce premier trimestre 2025** avec un niveau similaire à septembre et octobre dernier.

Ce volume d'embauches a deux conséquences majeures. Du côté des candidats, la concurrence est beaucoup plus rude. Avec **70 CV par offre**, les commerciaux multiplient les candidatures pour s'assurer des réponses. Du côté des entreprises, elles reçoivent deux fois plus de CV qu'avant, ce qui induit un temps de traitement beaucoup plus long. Celles qui ne disposent pas d'outils de présélection se retrouvent submergées...

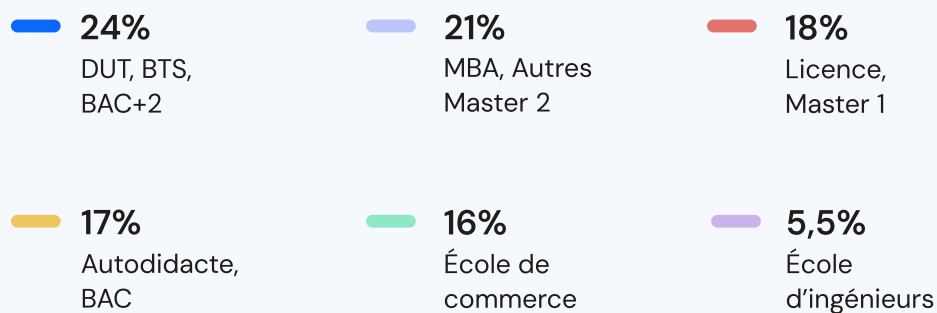
## Les fonctions qui sont le plus à l'écoute du marché



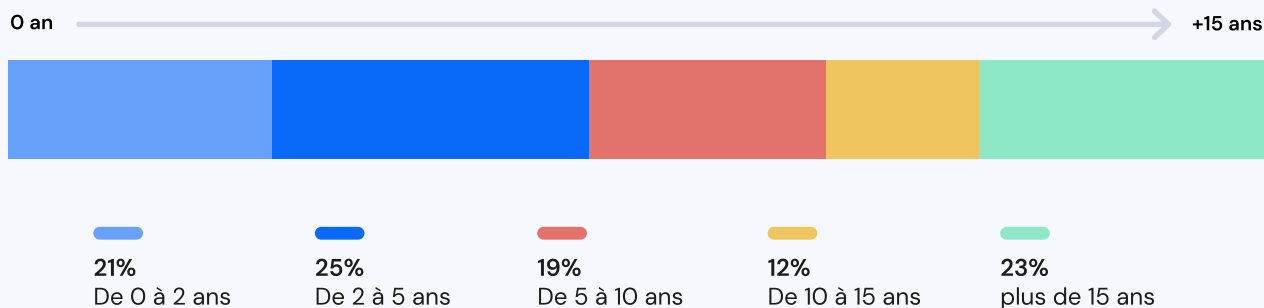
## Focus sur les candidats en recherche



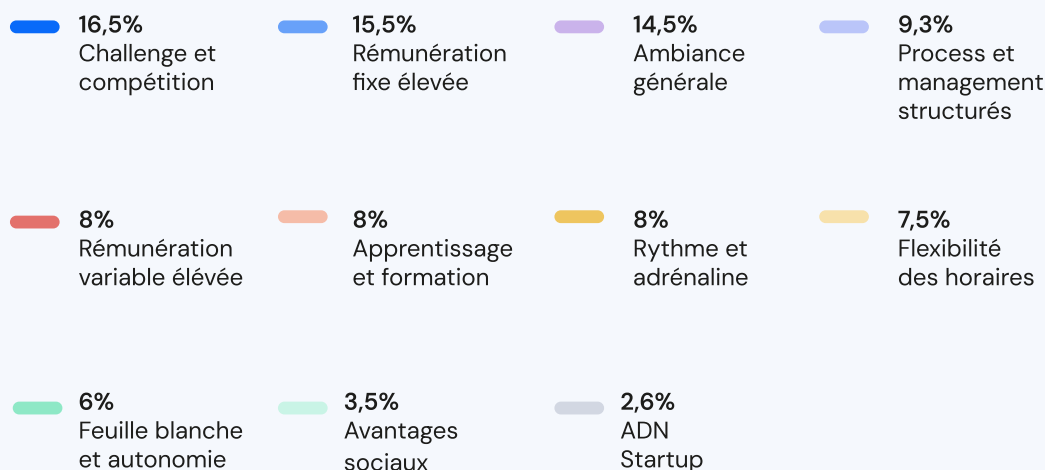
### Les diplômes :



### 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](#) →

