

COMMERCIAL

L'EXPERTISE PAGEGROUP AU SERVICE DE VOS ENJEUX

PageExecutive MichaelPage PagePersonnel PageOutsourcing

Forts de 40 ans d'expérience et d'une expertise reconnue, **nous facilitons la rencontre entre les entreprises qui recrutent et les professionnels en recherche d'emploi** avec l'ambition que leurs besoins et leurs aspirations s'alignent non seulement à l'instant présent mais aussi à plus long terme, **pour des recrutements durables.**



Réponse à toutes vos **problématiques** : CDI, CDD, Intérim, Management de Transition, Freelance



Expertise multi-sectorielle :
+ de 25 secteurs d'activité représentés



Equipes métiers dédiées :
Un interlocuteur unique spécialiste des postes pour lesquels il recrute

BESOIN D'UN CONSEIL ? CONTACTEZ-NOUS

 01 41 92 72 72



www.pagepersonnel.fr
www.michaelpage.fr
www.pageexecutive.com
www.pageoutsourcing.com

RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX :





NOTRE EXPERTISE

22 000

entretiens réalisés
chaque année

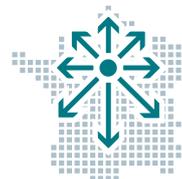
2 600

recrutements
par an

600 000

profils dans notre base
de données

Grâce à notre connaissance approfondie des spécificités locales et à nos **19 bureaux**, nous vous aidons à **recruter rapidement** les meilleurs candidats qualifiés **sur l'ensemble du territoire** : en Ile-de-France (Neuilly-sur-Seine, Paris, Cergy, Noisy-le-Grand, Roissy, Massy et Montigny-le-Bretonneux), et en région (Rouen, Bordeaux, Lille, Lyon, Grenoble, Marseille, Nantes, Nice, Orléans, Rennes, Strasbourg et Toulouse).



NOS DOMAINES D'INTERVENTION

Nous vous accompagnons dans vos **recrutements en CDI, CDD, intérim et en management de transition** sur l'**ensemble des métiers Commerciaux** :

- Commercial sédentaire/terrain
- Chef de secteur
- Chef/directeur des ventes
- Ingénieur d'affaires
- Business developer
- Account manager/Responsable grands comptes
- Ingénieur/technico-commercial
- Customer success manager

Nos équipes recrutent pour des **entreprises de toutes tailles** (PME, ETI et grands groupes) dans des **secteurs d'activité** et des **domaines variés**, tels que :

- Services & conseil
- Industrie & BTP
- Hygiène & propreté
- Transports
- Loisirs
- Grande consommation
- IT/Télécommunications
- Environnement
- Export

Panorama du marché de l'emploi

MARCHÉ DE L'EMPLOI : À QUOI S'ATTENDRE EN 2022 ?

- ▶ Indispensables au redémarrage de l'activité, **les forces de vente jouent un rôle clé dans le rebond économique post-covid**. Une **forte augmentation des recrutements** est à prévoir notamment dans les secteurs du **digital et de l'IT, de l'e-commerce, de l'énergie ou encore de l'hygiène** et de la **santé**.
- ▶ Très sollicités sur le marché, **de nombreux profils commerciaux sont déjà considérés comme pénuriques**. Dans les mois à venir, **les Technico-commerciaux** (CVC, électricité, ventilation industrielle, ...) et **les Business developers vont être particulièrement recherchés**.
- ▶ Les **pratiques** et les **compétences** de la fonction commerciale **évoluent** pour faire face à l'augmentation des rendez-vous et des **ventes à distance**. Ce changement d'approche pourrait venir modifier durablement les processus de vente et accroître la dématérialisation des échanges à moyen terme.

CE QU'IL FAUT RETENIR SUR LE SECTEUR

+ de **80%**

des contrats proposés sont permanents ou durables (CDI et CDD + de 6 mois)*

710 000

c'est le nombre de Commerciaux en France (2,5% de la population active)**

85%

des Commerciaux sont titulaires d'un bac+2 ou plus***



MÉTIERS QUI RECRUTENT LE + DE JEUNES DIPLOMÉS PAGE PERSONNEL

- Customer success manager
- Sales development representative
- Business developer
- Technico-commercial
- Chef de secteur



MÉTIERS DONT LE SALAIRE VA LE + AUGMENTER EN 2022 MICHAEL PAGE

- Ingénieur commercial
- Business manager (ESN)
- Commercial grands comptes e-commerce



MÉTIERS QUI ONT EMERGÉ AVEC LA CRISE, MICHAEL PAGE

- Key account manager e-commerce/e-tail
- Bid manager/Tender manager
- Manager/Director of engagement



MÉTIERS QUI ONT EMERGÉ AVEC LA CRISE, PAGE PERSONNEL

- Business developer (énergie/CEE,...)
- Technico-commercial (CVC, hygiène & propreté)
- Sales development representative
- Customer success manager

Les rémunérations présentées sont des rémunérations annuelles brutes fixes en milliers d'euros et sont indiquées selon le nombre d'années d'expérience sur la fonction visée pour des postes situés en région parisienne.

La colonne "Attractivité" indique le niveau d'attractivité d'un poste en fonction du volume d'offres disponibles : une étoile représentant les métiers sur lesquels on enregistre une faible demande de la part des entreprises, trois étoiles indiquant une demande élevée.

RÉMUNÉRATION ANNUELLE BRUTE EN K€

GRANDE CONSOMMATION/GMS/CHR/RHF	0-2 ans	2-5 ans	5-15 ans	Variable en +	Attractivité
Merchandiser - Promoteur des ventes	23 - 26	26 - 28	28 - 34	0 - 5 %	★ ★ ★
Chef de secteur GMS/CHR/GSB/GSA/GSS	28 - 38	30 - 42	35 - 45	10 - 15 %	★ ★ ★
Chef des ventes régional GMS/CHD	40 - 45	45 - 55	55 - 60	15 - 25 %	★ ★ ★
Compte clé régional GMS/CHD	40 - 45	45 - 50	50 - 57	15 - 25 %	★ ★ ★
Compte clé national GMS/CHD	55 - 65	65 - 80	75 - 90	15 - 25 %	★ ★ ★
Compte clé e-commerce	40 - 45	45 - 60	-	15 - 25 %	★ ★ ★
Directeur de zone	75 - 85	80 - 90	85 - 95	15 - 25 %	★ ★ ★
Directeur national des ventes	80 - 90	85 - 95	95 - 115	15 - 25 %	★ ★ ★
Directeur d'enseigne/clients nationaux	80 - 90	85 - 95	95 - 115	15 - 25 %	★ ★ ★
Directeur commercial	85 - 95	95 - 105	105+	15 - 25 %	★ ★ ★

RÉMUNÉRATION ANNUELLE BRUTE EN K€

INDUSTRIE	0-2 ans	2-5 ans	5-15 ans	Variable en +	Attractivité
Technico-commercial sédentaire	22 - 35	25 - 40	28 - 45	0 - 25 %	★ ★ ★
Technico-commercial	26 - 40	35 - 50	40 - 70	0 - 25 %	★ ★ ★
Ingénieur commercial	40 - 45	45 - 55	55 - 70	15 - 30 %	★ ★ ★
Prescripteur/Chargé d'affaires	42 - 46	46 - 55	55 - 75	10 - 20 %	★ ★ ★
Responsable grands comptes	45 - 55	55 - 65	65 - 75	15 - 25 %	★ ★ ★
Chef de zone export	45 - 50	50 - 60	60 - 75	15 - 25 %	★ ★ ★
Responsable/Directeur export	60 - 65	65 - 80	80 - 90	15 - 25 %	★ ★ ★
Directeur régional/national des ventes	60 - 70	65 - 80	80 - 95	15 - 25 %	★ ★ ★
Directeur commercial	80 - 90	85 - 95	90 - 105+	15 - 25 %	★ ★ ★

RÉMUNÉRATION ANNUELLE BRUTE EN K€

SERVICES/BTOB/MÉDIAS	0-2 ans	2-5 ans	5-15 ans	Variable en +	Attractivité
Télévendeur/Téléprospecteur	18 - 26	22 - 28	24 - 35	10 - 20 %	★ ★ ★
Commercial BtoC	20 - 50	20 - 60	24 - 80	50 - 100 %	★ ★ ★
Commercial sédentaire - cycle court	26 - 40	26 - 45	28 - 45	15 - 30 %	★ ★ ★

RÉMUNÉRATION ANNUELLE BRUTE EN K€

SERVICES/BTOB/MÉDIAS	0-2 ans	2-5 ans	5-15 ans	Variable en +	Attractivité
Commercial sédentaire - cycle long	28 - 40	30 - 45	35 - 50	5 - 20 %	★ ★ ★
Attaché/Délégué/Commercial BtoB	24 - 36	32 - 46	38 - 52	15 - 30 %	★ ★ ★
Chef de publicité	30 - 36	36 - 44	40 - 55	20 - 30 %	★ ★ ★
Ingénieur commercial/Business developer	30 - 40	35 - 60	45 - 70	25 - 50 %	★ ★ ★
Consultant - Directeur de clientèle	40 - 45	45 - 55	55 - 70	15 - 25 %	★ ★ ★
Commercial grands comptes	45 - 50	50 - 60	60 - 70	15 - 30 %	★ ★ ★
Responsable télévente/Superviseur	35 - 40	40 - 50	45 - 65	15 - 30 %	★ ★ ★
Chef des ventes - Animateur des ventes	45 - 50	50 - 55	55 - 60	15 - 30 %	★ ★ ★
Directeur régional/national des ventes	55 - 60	60 - 65	65 - 75	15 - 30 %	★ ★ ★
Directeur commercial	75 - 90	80 - 95	85 - 115+	15 - 25 %	★ ★ ★

RÉMUNÉRATION ANNUELLE BRUTE EN K€

HIGH TECH/SOFTWARE/HARDWARE/WEB	0-2 ans	2-5 ans	5-15 ans	Variable	Attractivité
Sales/Business development representative	22 - 28	26 - 32	-	15 - 20 %	★ ★ ★
Commercial sédentaire/Inside sales	26 - 35	30 - 40	35 - 50	20 - 30 %	★ ★ ★
Customer success manager	35 - 45	37 - 55	50 - 75	0 - 10 %	★ ★ ★
Business developer - Ingénieur commercial	30 - 40	35 - 60	40 - 70	20 - 50 %	★ ★ ★
Commercial vente indirecte - Channel sales	35 - 45	38 - 55	50 - 100+	15 - 30 %	★ ★ ★
Account/sales executive	45 - 50	55 - 75	75 - 100+	25 - 50 %+	★ ★ ★
Commercial grands comptes/Account manager	65 - 70	75 - 95	95 - 120+	30 - 50 %+	★ ★ ★
Chef des ventes/Sales manager	70 - 75	75 - 90	90 - 120+	25 - 50 %	★ ★ ★
Directeur commercial	85 - 100	105 - 120	120 - 150+	25 - 50 %	★ ★ ★

FOCUS RÉGIONS

Afin d'être le plus exhaustifs possible et de vous apporter un éclairage précis sur les rémunérations pratiquées sur l'ensemble du territoire français, nous avons choisi de vous indiquer les **variations moyennes existant entre l'Île-de-France et les grandes régions**.

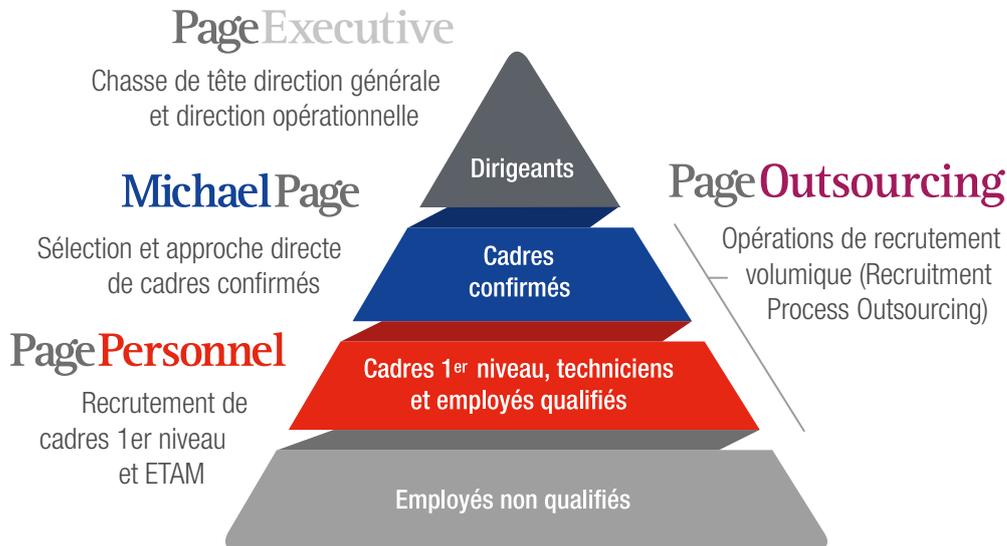
Ces écarts sont à pondérer en fonction des années d'expérience demandées pour le poste, du secteur d'activité et de la taille de l'entreprise.

AUVERGNE RHÔNE-ALPES	entre 0 % et -10 %
BRETAGNE	entre -8 % et -20 %
CENTRE-VAL DE LOIRE	entre -12 % et -20 %
GRAND EST	entre -10 % et -18 %
HAUTS-DE-FRANCE	entre -5 % et -10 %

NORMANDIE	entre -12 % et -18 %
NOUVELLE-AQUITAINE	entre -8 % et -15 %
OCCITANIE	entre -8 % et -12 %
PAYS DE LA LOIRE	entre -10 % et -20 %
PACA	entre -10 % et -15 %

PageGroup, partenaire de tous vos recrutements

PageGroup



MichaelPage

Interim Management

Réponse aux besoins urgents en matière de remplacement, pilotage de projet ou conseil opérationnel en intérim de cadres confirmés ou management de transition.

MichaelPage

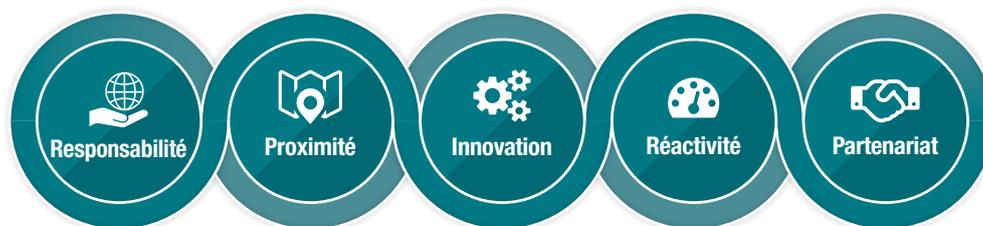
Consulting

Conseil RH et accompagnement des enjeux de transformation RH : recrutement, intégration, rétention et développement des collaborateurs et du top management.

PageAssessment

Centre d'excellence constitué de psychologues de travail dédié à l'évaluation, la conception sur mesure d'assessment & de development center.

5 RAISONS DE NOUS FAIRE CONFIANCE



Partenariat & Proximité

Partenaire engagé auprès des entreprises et à l'écoute de toutes vos problématiques, nous vous accompagnons pour faciliter le **recrutement des talents qu'il vous faut** parmi notre vaste réseau de profils qualifiés et grâce à nos **20 bureaux en France**.

Innovation & Réactivité

Nous vous permettons de bénéficier de **coûts de sourcing réduits** grâce à des **partenariats technologiques innovants** et une **offre de service sur mesure** assurant la **meilleure visibilité du marché** à vos offres d'emploi.

Responsabilité

Nous plaçons l'humain au cœur de notre stratégie et de notre vision. Vous avez **l'assurance d'un processus de sélection exclusivement centré sur les compétences** des candidats car nous sommes convaincus que la **diversité** est un vecteur de performance pour les entreprises, et un facteur d'attractivité.



95% de clients • 90% de candidats satisfaits ou très satisfaits*

* Enquêtes menées en 2020 auprès de 19 801 répondants.