

# 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 identifions pour vous les **meilleurs talents** disponibles sur le marché, partout en France et dans tous les secteurs d'activité, grâce à notre réseau de **proximité** et notre **réactivité**.



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



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



Equipes métiers dédiées :  
une réponse dans les 48h

BESOIN D'UN CONSEIL ? CONTACTEZ-NOUS

 01 41 92 72 72



[www.pagepersonnel.fr](http://www.pagepersonnel.fr)  
[www.michaelpage.fr](http://www.michaelpage.fr)  
[www.pageexecutive.com](http://www.pageexecutive.com)  
[www.pageoutsourcing.com](http://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, nous vous aidons à **recruter rapidement** les meilleurs candidats qualifiés **partout en France** grâce à nos **12 bureaux** : Neuilly-sur-Seine, Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, 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/Resp. 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 **domaines variés** :

- Services & conseil
- Industrie
- BTP
- Transport
- Grande consommation
- IT/Télécommunications
- Environnement
- Export

# Panorama du marché de l'emploi

## À QUOI S'ATTENDRE CETTE ANNÉE ?

- L'**augmentation des rendez-vous professionnels et des ventes à distance** fait évoluer les pratiques commerciales et les compétences liées à la fonction. Ce changement d'approche pourrait venir modifier durablement le processus de vente.
- **Le digital et le social selling** (utilisation des réseaux sociaux dans le processus de vente) ont un impact de plus en plus important sur la prospection commerciale et sur le processus d'achat du client final.
- Après plusieurs années florissantes, **les packages de salaire** (fixe + variable) **devraient se stabiliser** pour les Commerciaux. Toutefois, des disparités fortes devraient perdurer entre les secteurs d'activité. Ainsi, les Commerciaux en IT bénéficieront de rémunérations plus avantageuses que leurs homologues de la grande consommation.

## CE QU'IL FAUT RETENIR SUR LE SECTEUR

# 70%

des employeurs se déclarent prêts à recruter un Commercial principalement sur la base de ses soft skills\*

# 90%

des dirigeants jugent le métier de Commercial comme important pour la performance globale de leur entreprise\*\*

# 1<sup>er</sup>

les métiers de la vente sont en tête du classement des métiers qui recrutent le plus\*\*\*



### MÉTIERS DONT LE SALAIRE VA LE + AUGMENTER PAGE PERSONNEL

- Commercial terrain
- Ingénieur d'affaires
- Commercial grands comptes



### MÉTIERS DONT LE SALAIRE VA LE + AUGMENTER MICHAEL PAGE

- Responsable export
- Responsable grands comptes
- Directeur commercial



### SOFT SKILLS LES + RECHERCHÉES

- Intelligence émotionnelle
- Esprit d'entreprendre
- Pragmatisme
- Tenacité



### PROFILS QUI SERONT LES + SOLLICITÉS

- Commercial sédentaire
- Commercial grands comptes
- Commercial chasseur
- Business developer
- Sales manager

Les rémunérations présentées sont des rémunérations annuelles brutes fixes en milliers d'euros et sont indiquées selon le nombre d'années d'expérience 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   | x          | 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.

**NORD**

entre -8 % et -18 %

**PACA**

entre -10 % et -15 %

**OUEST**

entre -6 % et -16 %

**RHÔNE-ALPES**

entre 0 et -10 %

**SUD-OUEST**

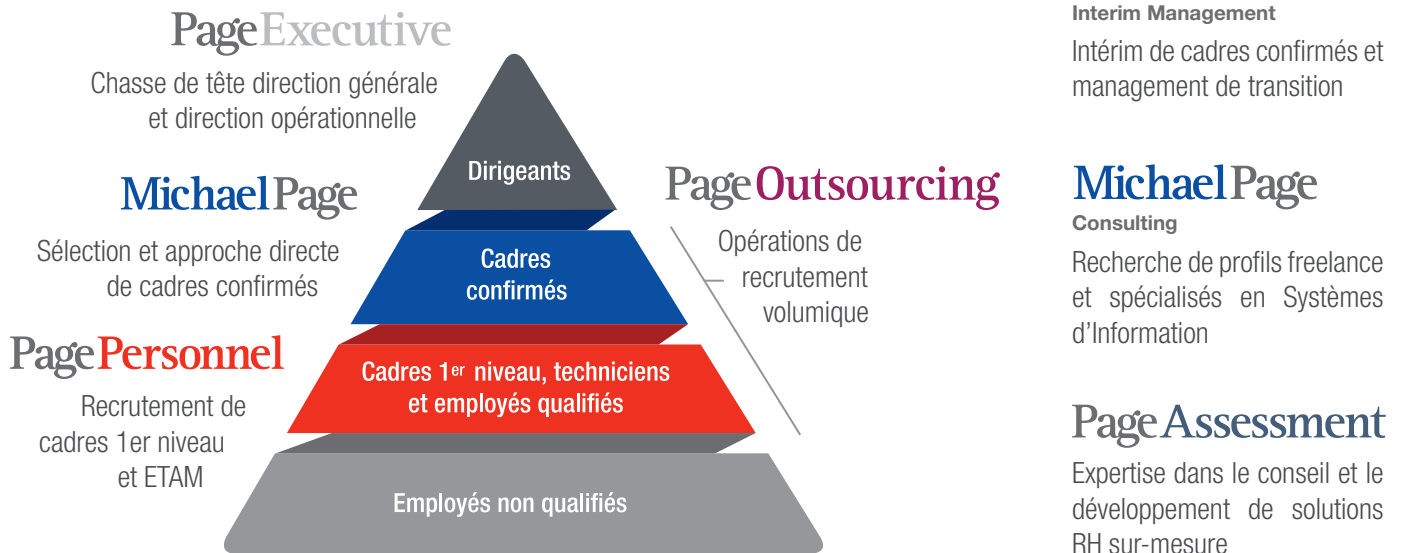
entre -11 % et -13 %

**EST**

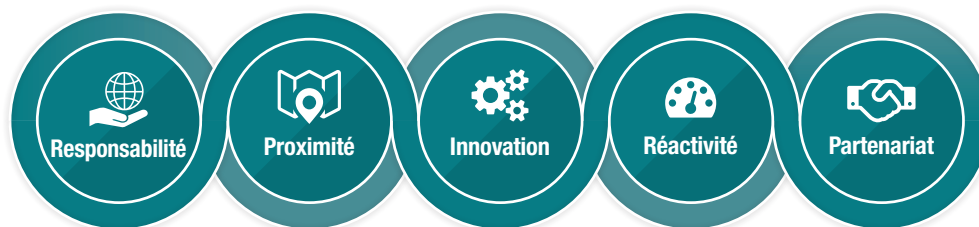
entre -8 % et -18 %

# PageGroup, partenaire de tous vos recrutements

## PageGroup



## 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.

**93%** de nos **clients** et **88%** de nos **candidats** sont **satisfaits ou très satisfaits** de nos services\*

\* Enquêtes menées en 2019 auprès de 19 801 répondants.