

# Etude des salaires

Quelles rémunérations pour les commerciaux en 2018 ?

**La guerre des talents ne se gagne plus  
sur le seul terrain de la surenchère de salaire.  
Les rémunérations des commerciaux n'ont pas augmenté en 2017.**

# Introduction

Pour la septième année consécutive, le cabinet de recrutement Uptoo dévoile son étude exclusive sur les salaires des commerciaux B2B en France.

Réalisée à partir d'un échantillon de plus de 50 000 profils commerciaux, celle-ci présente les tendances de rémunération pour l'année 2017 par secteur, par fonction et par région. Elle est la seule en France à être exclusivement dédiée aux commerciaux et à intégrer la ventilation entre rémunérations fixes et variables.

Flashback : l'année dernière, nous observons des packages moyens en hausse sur la majorité des profils (+ 2,4%).

Portés par la guerre des talents sur le marché des commerciaux B2B, nous aurions une tendance haussière pour l'année à venir. Un an plus tard, force est de constater que ce n'est pas le cas : les salaires ont stagné en 2017.

Dans un contexte où la croissance reprend, nous assistons pourtant à un investissement massif des entreprises dans leur force commerciale. Avec des volumes de recrutement records (+10% par rapport à 2016), plus de 60% des embauches de cadres ont concerné la vente et le marketing selon l'APEC. Face à cette demande croissante, il y a fort à parier que le chiffre de 100 000 postes commerciaux non pourvus en France (source DCF) augmente sensiblement.

Les candidats sont de plus en plus nombreux à abandonner des processus d'embauche avancés quand leurs exigences ne sont pas prises en compte. Paradoxalement, la rémunération ne suffit plus à attirer les candidats et les entreprises doivent batailler pour les séduire. Ce sont dorénavant la partie fixe de la rémunération, les avantages en nature mais surtout la culture d'entreprise et le bien-être au travail qui sont les nouveaux leviers d'attractivité. Les directeurs commerciaux devront rester vigilants en 2018 pour bien ajuster leurs pay plans et intégrer ces nouvelles attentes des commerciaux.



# Combien les commerciaux ont-ils gagné en 2017

## SALAIRE MOYEN DU COMMERCIAL

# 49,8k€

39k€ fixe / 11k€ variable

## SALAIRE MOYEN DU COMMERCIAL DÉBUTANT

# 35 k€

28k€ fixe / 7k€ variable

## SALAIRE MOYEN DU COMMERCIAL CONFIRMÉ

# 64 k€

51k€ fixe / 13k€ variable

Depuis quelques années, **la tendance est à la hausse sur les salaires des commerciaux**, de manière assez logique car la vente est le nerf de la guerre dans chaque entreprise et le premier pourvoyeur d'embauches sur lequel les patrons ont misé. Mais, **SURPRISE** : en 2017, les commerciaux ont gagné en moyenne 49,8k€ de package, soit presque autant qu'en 2016. **Pourquoi une telle stagnation ?**

Tout d'abord, et fort heureusement les commerciaux ont été encore généreusement payés cette année, s'approchant de la rémunération moyenne des cadres français (56k€/an). **La croissance est de retour et les intentions d'embauches sont à la hausse.** Mais les entreprises ne sont pas prêtes pour autant à jouer la surenchère, considérant les salaires de la fonction vente déjà élevés. Par ailleurs, ajuster un package de rémunération à la hausse pour un nouvel entrant ou pour un collaborateur en place, présente des risques dissuasifs. Il expose l'employeur à un effet cascade l'obligeant à ré-imputer la hausse sur tout ou partie de son équipe commerciale pour des raisons d'équité.

## VENTE ET ÉTUDES ?

Le mythe du commercial autodidacte qui empoche des mille et des cents est révolu.

Avec un marché de l'emploi tendu, les entreprises sécurisent leurs recrutements par des profils diplômés évolutifs et n'hésitent pas à gonfler les packages pour les attirer.

L'écart se creuse ainsi entre les niveaux d'études. D'un côté, les écoles d'ingénieurs affichent +28% par rapport à la moyenne (avec 64k€/an) et les écoles de commerce +12% (56k€/an). De l'autre, les autodidactes perdent 4 points par rapport à la moyenne avec 44,3k€/an.

D'autre part, la stagnation touche tous les secteurs et toutes les fonctions mais masque de

réelles disparités. Les profils export et dans le digital s'arrachent à prix d'or, avec respectivement **57k€/an** et **58k€/an (+5% par rapport à 2016)**.

Les CV affichant une double compétence, tels que les technico-commerciaux et ingénieurs commerciaux, tirent également leur épingle du jeu avec 51k€/an. A contrario, les commerciaux terrain et sédentaires voient leur rémunération se stabiliser autour de 37k€/an.

Au-delà de ces ajustements, ces chiffres révèlent que **la guerre des talents commerciaux ne se joue plus uniquement sur les salaires**. Les commerciaux ne négocient plus forcément leur rémunération à proprement parler. Ils déplacent le débat sur la question du bien-être au travail, qui devient le premier levier de sélection d'un nouveau job. Nous avons le sentiment que **les commerciaux recherchent avant tout une culture et des valeurs dans lesquelles ils s'identifient**. Les candidats les plus sollicités mettent maintenant l'accent sur des indicateurs de confort de travail qui n'ont même plus de valeur marchande. L'ambiance d'une entreprise, la bienveillance du management, le partage, la convivialité et le collaboratif se hissent petit à petit parmi les leviers pour attirer des bons candidats ou garder des collaborateurs à fort potentiel.

Au travers de cette étude, Uptoo vous dévoile les rémunérations moyennes pratiquées sur le marché des commerciaux. Que vous cherchiez à recruter ou à repenser vos pay plans, la rémunération est au coeur de la productivité commerciale, avec bien évidemment à la clef, des points de croissance.

## LES SECTEURS QUI PAYENT



59,4k€

**Informatique**



53,8k€

**Industrie**



51,4k€

**Conseil**

La technicité et la capacité à s'adresser à des interlocuteurs de haut niveau valent de l'or !

## PARIS - PROVINCE

**53,5k€**

Le salaire moyen en IDF reste stable par rapport à 2016.

**46k€**

La province subit une baisse des rémunérations de 6%...

L'écart entre Paris et la Province se creuse à nouveau pour s'établir à 15% cette année.

# TABLE DES MATIÈRES

	<b>Informatique</b>
06	Bureautique et Télécom
07	Projets et Services Informatiques
08	Logiciels, Progiciels, SaaS et Cloud
	<b>Distribution</b>
10	Grande consommation
11	Luxe, Loisirs et Tourisme
	<b>Industrie</b>
13	Infrastructures et équipements industriels
14	Construction et BTP
	<b>Services</b>
16	Conseil
17	Publicité, Digital et Référencement
18	Solutions Marketing, Communication et Relation clients
19	Santé
20	Finance, Banque et Assurance
21	Autres services aux entreprises
	<b>Par région</b>
	<b>Par niveau d'études</b>

#1

# SALAIRES DANS L'INFORMATIQUE



# Bureautique et Télécom

Avec une croissance de +3% en 2017, le secteur de l'informatique continue sa progression grâce à l'accélération de la transformation numérique des entreprises. Évalué à 130 000 postes, ce marché hautement concurrentiel devrait connaître des tendances similaires en 2018. Les rémunérations des commerciaux dans ces secteurs restent **parmi les plus élevées avec une moyenne globale de 57,26 k€/an.**

<i>Fixe / Fixe + Variable</i>	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	15 à 20 ans	> 20 ans
Assistant commercial	29 / 34	30 / 35	31 / 37	33 / 38	34 / 39	35 / 40
Commercial sédentaire	29 / 37	32 / 41	33 / 42	34 / 44	35 / 45	39 / 47
Vendeur / VRP	26 / 37	28 / 39	31 / 43	33 / 46	35 / 48	36 / 50
Technico-commercial	34 / 40	36 / 46	40 / 52	43 / 56	44 / 57	46 / 60
Avant-vente	37 / 44	38 / 46	54 / 64	55 / 67	57 / 70	NR
Ingénieur commercial	38 / 45	40 / 52	44 / 59	49 / 66	51 / 69	55 / 72
Chef des ventes	NR	39 / 48	47 / 59	52 / 68	55 / 71	56 / 75
Manager de BU	NR	49 / 59	51 / 60	58 / 74	61 / 79	73 / 90
Ventes indirectes	40 / 50	45 / 55	47 / 58	57 / 75	59 / 80	66 / 79
KAM / Grands Comptes	39 / 44	48 / 59	53 / 68	62 / 81	66 / 83	70 / 90
Business Development Export	39 / 44	42 / 51	53 / 66	61 / 70	69 / 86	72 / 89
Directeur commercial	NR	49 / 63	57 / 73	66 / 85	72 / 90	80 / 99

# Projets et services informatiques

Pour la première fois cette année, **les rémunérations des commerciaux en ESN stagnent à 58,2k€ annuel** mais sont encore très au-dessus des autres secteurs. L'informatique étant devenu le "système nerveux" des entreprises, le marché est en pleine explosion et les créations d'emplois nombreuses. Il y a tout à parier que 2018 marquera une nouvelle augmentation des salaires dans ce secteur.

<i>Fixe / Fixe + Variable</i>	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	15 à 20 ans	> 20 ans
Avant-vente	38 / 45	39 / 50	57 / 65	58 / 69	60 / 70	69 / 78
Commercial sédentaire	30 / 38	33 / 42	33 / 43	34 / 45	34 / 46	40 / 49
Assistant commercial	29 / 35	31 / 36	32 / 37	34 / 38	35 / 39	36 / 40
Vendeur / VRP	27 / 37	29 / 39	31 / 44	33 / 47	35 / 49	37 / 51
Ventes indirectes	45 / 51	47 / 55	48 / 59	58 / 76	61 / 70	67 / 81
Ingénieur commercial	38 / 46	41 / 53	45 / 61	50 / 67	52 / 70	56 / 73
Technico-commercial	34 / 41	36 / 47	41 / 53	43 / 57	44 / 58	46 / 61
Business Development Export	40 / 45	43 / 51	54 / 67	62 / 77	69 / 87	73 / 90
KAM / Grands Comptes	NR	49 / 60	54 / 69	63 / 82	67 / 85	72 / 92
Chef des ventes	NR	39 / 49	48 / 60	53 / 70	56 / 72	60 / 76
Manager de BU	NR	50 / 60	55 / 65	59 / 71	62 / 76	74 / 92
Directeur commercial	NR	50 / 64	58 / 74	67 / 87	73 / 92	81 / 101



# Logiciels, Progiciels, SaaS et Cloud

Comme chaque année, la palme de la rémunération revient aux vendeurs de software. En plus d'obtenir **les fixes les plus hauts du marché (45,8k€)**, ces commerciaux peuvent prétendre à de gros variables, et ainsi dépasser les 63k€ de package. **Il s'agit, en 2017, du secteur le plus rémunérateur.**

Fixe / Fixe + Variable	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	15 à 20 ans	> 20 ans
Avant-vente	41 / 46	42 / 48	60 / 70	62 / 74	67 / 80	75 / 88
Commercial sédentaire	32 / 40	35 / 45	36 / 46	37 / 48	38 / 49	43 / 53
Assistant commercial	32 / 38	33 / 39	34 / 40	36 / 41	37 / 42	38 / 43
Vendeur / conseiller	29 / 40	31 / 42	34 / 47	36 / 51	38 / 53	40 / 55
Ventes indirectes	49 / 54	51 / 57	52 / 64	62 / 82	65 / 80	72 / 88
Ingénieur commercial	41 / 50	44 / 57	48 / 65	54 / 72	56 / 75	60 / 78
Technico-commercial	37 / 44	39 / 50	44 / 57	47 / 61	48 / 63	50 / 66
Business Development Export	43 / 48	46 / 55	58 / 72	67 / 83	74 / 94	79 / 97
KAM / Grands Comptes	NR	52 / 65	59 / 75	68 / 89	72 / 91	77 / 99
Chef des ventes	NR	43 / 53	52 / 64	57 / 75	60 / 78	65 / 82
Manager de BU	NR	54 / 65	56 / 70	64 / 77	67 / 81	80 / 99
Directeur commercial	NR	53 / 69	63 / 80	72 / 93	79 / 99	87 / 109

#2

# SALAIRES DE LA DISTRIBUTION



# Grande Consommation

Le secteur de la grande consommation est toujours en mouvement : c'est le premier à donner sa chance aux jeunes qui veulent se faire une première expérience commerciale. Néanmoins, ce secteur est réputé pour ses salaires relativement bas et cela se confirme : les profils commerciaux ont touché en moyenne **47,6k€/an**, soit **4,5% de moins que la moyenne nationale**. Le turnover reste donc important sur ces marchés.

Il faudra aussi tenir compte en 2018 des transformations induites par le e-commerce et les nouveaux modes de consommation. Les géants du web réinventent les forces de vente avec des commerciaux mi-marketing mi-commerce et des chefs de secteur qui se sédentarisent.

<i>Fixe / Fixe + Variable</i>	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	15 à 20 ans	> 20 ans
Assistant commercial	24 / 29	25 / 30	26 / 31	27 / 32	28 / 33	29 / 34
Commercial sédentaire	24 / 31	26 / 34	27 / 35	28 / 36	29 / 37	33 / 40
Vendeur / VRP	22 / 31	23 / 32	26 / 36	27 / 38	29 / 40	30 / 42
Chef de secteur	28 / 33	30 / 38	33 / 43	35 / 47	36 / 48	38 / 50
Comptes-clés	32 / 36	40 / 49	44 / 57	52 / 67	55 / 69	58 / 75
Business Development Export	33 / 37	35 / 42	44 / 55	51 / 63	57 / 71	60 / 74
Chef des ventes	NR	32 / 40	39 / 49	44 / 57	45 / 59	49 / 62
Directeur régional	NR	42 / 49	44 / 50	49 / 56	51 / 62	61 / 75
Directeur commercial	NR	41 / 53	48 / 61	55 / 71	60 / 75	66 / 83

# Luxe, Loisir, Tourisme

Après deux années difficiles pour le marché du luxe dues en partie au contexte international, nous observons une reprise progressive des ventes (+4% de croissance), notamment grâce à la reprise du secteur du tourisme. Cette tendance se retrouve dans **les rémunérations qui grimpent très légèrement**, passant de 48k€ à 48,6k€ annuel.

Mais les modes de consommation des clients ont évolué et le marché du luxe B2B suit son homologue du B2C : le e-commerce fait son entrée et les techniques commerciales s'adaptent. Les entreprises se tournent désormais vers des profils qui maîtrisent ces nouvelles compétences. Cette tendance devrait s'accroître d'ici à 2020.

<i>Fixe / Fixe + Variable</i>	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	15 à 20 ans	> 20 ans
Commercial sédentaire	25 / 31	27 / 35	27 / 36	28 / 37	28 / 38	33 / 41
Assistant commercial	24 / 29	25 / 31	27 / 32	30 / 32	30 / 32	30 / 33
Vendeur / conseiller	22 / 31	24 / 33	26 / 36	28 / 39	29 / 41	31 / 43
Business Development Export	33 / 37	35 / 43	45 / 56	52 / 64	57 / 72	60 / 74
KAM-Grands Comptes	NR	40 / 50	45 / 58	53 / 68	55 / 71	59 / 76
Chef des ventes	NR	33 / 41	40 / 50	44 / 58	46 / 60	50 / 63
Manager de BU	NR	43 / 50	44 / 53	49 / 59	52 / 63	62 / 76
Directeur commercial	NR	41 / 53	49 / 62	56 / 72	61 / 76	67 / 84

#3

# SALAIRES DANS L'INDUSTRIE



# Infrastructures et équipements industriels

Le secteur industriel a été malmené ces dernières années. La méfiance était palpable chez tous les dirigeants et s'est faite ressentir directement sur les rémunérations avec **une stagnation continue, 2017 ne dérogeant pas à la règle.**

Cependant les technico-commerciaux, responsables export et autres commerciaux du secteur s'en sortent une nouvelle fois avec des salaires parmi les plus élevés du marché : avec **54k€ en moyenne par an, ils accèdent à la 3ème place du podium** derrière le secteur informatique.

<i>Fixe / Fixe + Variable</i>	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	15 à 20 ans	> 20 ans
Avant-vente	35 / 42	36 / 44	53 / 60	54 / 64	58 / 70	65 / 78
Commercial sédentaire	28 / 35	30 / 39	31 / 40	32 / 41	33 / 42	37 / 45
Assistant commercial	27 / 32	28 / 33	29 / 34	30 / 35	32 / 36	33 / 37
Vendeur / conseiller	25 / 35	27 / 36	29 / 40	31 / 44	33 / 46	34 / 48
Ventes indirectes	42 / 47	43 / 50	44 / 55	54 / 70	56 / 74	62 / 76
Ingénieur commercial	36 / 43	38 / 49	41 / 56	46 / 62	48 / 65	52 / 68
Technico-commercial	32 / 38	34 / 43	38 / 49	40 / 53	41 / 54	43 / 57
Business Development Export	37 / 42	39 / 48	50 / 62	58 / 72	64 / 81	68 / 84
KAM / Grands Comptes	NR	45 / 56	50 / 64	59 / 76	62 / 79	66 / 85
Chef des ventes	NR	37 / 46	45 / 55	49 / 65	52 / 67	56 / 71
Manager de BU	NR	48 / 56	50 / 58	55 / 66	58 / 70	69 / 85
Directeur commercial	NR	46 / 60	54 / 69	62 / 80	68 / 85	75 / 94

# Construction et BTP

En 2017, le secteur de la construction et du BTP est porteur : **avec 54k€ de package annuel moyen**, les rémunérations des commerciaux sont parmi les plus élevées du classement.

En effet, il bénéficie des mesures prises par l'exécutif et des taux d'emprunt historiquement bas. L'augmentation de la construction de logements neufs ces dernières années permet la création de nouveaux postes de commerciaux, et les nouvelles normes environnementales occasionnent de **nombreuses opportunités pour les commerciaux du secteur**.

<i>Fixe / Fixe + Variable</i>	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	15 à 20 ans	> 20 ans
Vendeur / conseiller	30 / 37	32 / 42	33 / 43	34 / 45	36 / 46	40 / 49
Commercial sédentaire	29 / 35	30 / 36	32 / 37	33 / 38	34 / 39	38 / 43
Assistant commercial	27 / 33	29 / 35	31 / 36	32 / 37	33 / 38	37 / 40
Ingénieur commercial	38 / 46	40 / 52	44 / 60	50 / 66	52 / 70	55 / 72
Technico-commercial	34 / 40	36 / 46	40 / 53	43 / 57	44 / 58	46 / 61
Business Development Export	40 / 45	42 / 51	54 / 67	62 / 77	68 / 87	72 / 88
KAM / Grands Comptes	NR	48 / 60	54 / 69	63 / 82	66 / 84	71 / 91
Chef des ventes	NR	39 / 49	48 / 59	53 / 69	55 / 72	60 / 76
Manager de BU	NR	51 / 60	55 / 65	59 / 71	62 / 75	74 / 91
Directeur commercial	NR	49 / 64	58 / 74	67 / 86	73 / 91	81 / 100

#4

# SALAIRES DANS LES SERVICES





# Conseil

Le secteur du conseil se porte toujours bien : +8,5% de croissance dans ce secteur depuis ces 5 dernières années et **des rémunérations qui culminent à 51,4k€/an**. Les profils ayant des BAC+5 scientifiques, d'écoles de commerce ou d'ingénieurs sont activement recherchés et considérés comme les fast-trackers du secteur. Les intentions d'embauche restent élevées.

<i>Fixe / Fixe + Variable</i>	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	15 à 20 ans	> 20 ans
Avant-vente	34 / 40	38 / 43	51 / 57	51 / 61	55 / 67	61 / 77
Commercial sédentaire	26 / 33	29 / 37	29 / 38	30 / 40	31 / 41	35 / 43
Assistant commercial	26 / 31	27 / 32	28 / 33	30 / 34	31 / 35	32 / 36
Ventes indirectes	36 / 43	40 / 46	42 / 52	51 / 67	54 / 70	59 / 72
Ingénieur commercial	34 / 41	36 / 47	40 / 54	44 / 59	46 / 62	49 / 65
KAM-Grands Comptes	NR	43 / 53	48 / 61	56 / 73	59 / 75	63 / 81
Manager de BU	NR	46 / 53	48 / 55	53 / 63	55 / 67	66 / 81
Directeur commercial	NR	44 / 57	52 / 66	59 / 77	65 / 81	72 / 89

# Publicité, Digital et Référencement

Entre 2016 et 2017, les salaires des commerciaux dans le digital restent les mêmes. Avec de beaux variables (de 12k€ en moyenne), **un business developer du digital peut espérer toucher environ 49k€/an.**

Les investissements dans le digital ont encore pris 13% cette année. L'essor de nouveaux formats (native ads, vidéo...) et la publicité programmatique créent de nouveaux besoins dans les directions marketing et les agences médias. Le gâteau grossit et tout le monde en veut une part.

<i>Fixe / Fixe + Variable</i>	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	15 à 20 ans	> 20 ans
Avant-vente	32 / 37	33 / 40	48 / 55	49 / 58	54 / 62	59 / 70
Commercial sédentaire	25 / 30	27 / 33	28 / 36	29 / 38	30 / 39	34 / 41
Assistant commercial	25 / 29	26 / 30	27 / 31	30 / 32	31 / 33	32 / 34
Vendeur / conseiller	28 / 32	30 / 33	32 / 37	34 / 40	36 / 41	38 / 43
Ventes indirectes	38 / 43	39 / 46	42 / 50	49 / 64	51 / 69	56 / 68
Ingénieur commercial	32 / 39	34 / 44	38 / 51	42 / 56	44 / 59	47 / 61
Business Developer Export	34 / 38	36 / 43	45 / 56	52 / 65	56 / 74	62 / 76
KAM / Grands Comptes	NR	41 / 51	46 / 58	53 / 69	56 / 72	60 / 77
Chef des ventes	NR	33 / 41	40 / 50	45 / 59	47 / 61	51 / 64
Manager de BU	NR	42 / 51	44 / 51	50 / 60	52 / 64	63 / 77
Directeur de clientèle	NR	36 / 47	44 / 53	45 / 54	49 / 59	52 / 64
Directeur commercial	NR	42 / 54	49 / 63	57 / 73	62 / 77	69 / 85

# Solutions marketing, communication et relation clients

Depuis un an, les marques veulent toutes surfer sur la tendance de l'Intelligence Artificielle, attirées par des gisements de croissance. Les acteurs et les solutions du marché se multiplient pour répondre à cette demande : créateurs de chatbots, de CRM prédictifs et de dispositifs digitaux en tout genre. Et il faudra des commerciaux pour les vendre !

**2017 est restée encore stable sur les rémunérations (48,9k€) car les services n'en sont qu'à leurs débuts.** Avec des solutions de plus en plus performantes, gageons que 2018 sera radieuse pour les vendeurs B2B du secteur.

<i>Fixe / Fixe + Variable</i>	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	15 à 20 ans	> 20 ans
Avant-vente	32 / 38	33 / 40	48 / 54	48 / 58	52 / 62	56 / 68
Commercial sédentaire	25 / 32	27 / 35	28 / 36	28 / 37	28 / 38	34 / 41
Assistant commercial	25 / 29	26 / 30	27 / 31	28 / 32	29 / 33	30 / 34
Ventes indirectes	35 / 42	38 / 45	40 / 50	48 / 64	51 / 68	56 / 67
Ingénieur commercial	32 / 39	34 / 44	38 / 51	42 / 56	44 / 59	47 / 61
Business Development Export	33 / 38	36 / 43	45 / 56	52 / 65	58 / 73	61 / 76
KAM / Grands Comptes	NR	41 / 51	46 / 58	53 / 59	56 / 71	60 / 77
Chef des ventes	NR	33 / 41	40 / 50	45 / 58	47 / 61	51 / 64
Manager de BU	NR	43 / 50	45 / 55	50 / 60	52 / 64	62 / 77
Directeur de clientèle	NR	36 / 47	44 / 53	46 / 55	49 / 59	52 / 64
Directeur commercial	NR	42 / 54	49 / 62	56 / 73	61 / 77	68 / 85

# Santé

Les commerciaux du secteur de la santé auront touché **49,1k€ en moyenne en 2017**, avec un variable de 12,2k. C'est autant qu'en 2016.

Pourtant, l'industrie de la santé est en plein essor du fait du vieillissement de la population. Entre le développement de l'e-santé, les changements de mode de vie et l'augmentation générale des coûts de la santé, nous assistons à la **création de nouveaux métiers commerciaux**. 2018 devrait être une année pleine de challenges pour ces vendeurs.

<i>Fixe / Fixe + Variable</i>	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	15 à 20 ans	> 20 ans
Avant-vente	32 / 38	33 / 40	47 / 55	48 / 58	49 / 62	72 / 85
Commercial sédentaire	25 / 32	28 / 35	29 / 37	30 / 38	31 / 39	34 / 42
Assistant commercial	24 / 30	26 / 31	27 / 32	28 / 33	29 / 34	30 / 35
Vendeur / conseiller	28 / 33	30 / 36	33 / 39	35 / 42	36 / 45	38 / 48
Ventes indirectes	39 / 43	40 / 46	41 / 50	49 / 64	51 / 68	57 / 69
Ingénieur commercial	33 / 39	35 / 45	38 / 51	42 / 57	44 / 59	47 / 62
Technico-commercial	29 / 35	31 / 39	34 / 45	37 / 48	38 / 50	39 / 52
Business Development Export	34 / 38	36 / 44	46 / 57	53 / 66	59 / 74	62 / 77
KAM / Grands Comptes	NR	41 / 51	46 / 59	54 / 70	57 / 72	61 / 78
Chef des ventes	NR	34 / 42	41 / 51	45 / 59	47 / 62	51 / 65
Manager de BU	NR	43 / 50	44 / 52	50 / 61	53 / 64	63 / 78
Directeur commercial	NR	42 / 55	50 / 63	57 / 73	62 / 78	69 / 86

# Finance, Banque et Assurance

Le secteur bancaire est le premier employeur privé en France, et les chargés d'affaires y représentent plus de la moitié des recrutements. La transformation numérique y joue un rôle important comme dans tous les secteurs: **les conseillers commerciaux devront faire face en 2018 à de nouveaux concurrents** (Fintech, désintermédiation, géants du net etc.)

Cependant, bien que l'expérience influe grandement sur la grille des salaires, ces derniers évoluent peu d'année en année, avec **une moyenne de 48,3k€ en 2017**.

<i>Fixe / Fixe + Variable</i>	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	15 à 20 ans	> 20 ans
Responsable de clientèle	25 / 31	27 / 35	27 / 36	30 / 37	31 / 38	33 / 41
Assistant commercial	24 / 29	25 / 31	27 / 32	30 / 32	30 / 32	30 / 33
Chargé d'affaires	24 / 31	26 / 33	28 / 36	31 / 39	33 / 41	36 / 43
Ventes indirectes	33 / 40	35 / 42	40 / 49	48 / 63	50 / 66	56 / 68
Ingénieur commercial	32 / 38	34 / 44	37 / 50	41 / 55	43 / 58	46 / 60
Technico-commercial	28 / 34	30 / 39	34 / 44	36 / 47	37 / 48	39 / 51
Business Development Export	33 / 37	35 / 43	45 / 55	51 / 64	57 / 72	60 / 74
KAM / Grands Comptes	NR	40 / 50	45 / 58	52 / 68	55 / 70	59 / 76
Chef des ventes	NR	33 / 41	40 / 50	44 / 58	46 / 60	50 / 63
Manager de BU	NR	42 / 50	45 / 55	49 / 59	52 / 63	61 / 76
Directeur commercial	NR	41 / 53	48 / 62	56 / 72	61 / 76	67 / 84

# Autres services aux entreprises

Comme dans la plupart des secteurs cette année, les commerciaux des services aux entreprises ne voient pas leurs rémunérations évoluer, et restent à **52,6k€ en moyenne**, avec des variables toujours de l'ordre de 11k€. Le secteur s'installe ainsi la **quatrième place dans le classement des rémunérations**.

<i>Fixe / Fixe + Variable</i>	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	15 à 20 ans	> 20 ans
Commercial sédentaire	23 / 34	25 / 38	26 / 39	30 / 40	32 / 41	33 / 44
Assistant commercial	27 / 28	28 / 29	29 / 31	30 / 33	31 / 35	32 / 36
Vendeur / VRP	24 / 34	26 / 35	28 / 39	31 / 42	35 / 44	37 / 46
Ingénieur commercial	35 / 42	37 / 47	40 / 55	45 / 60	47 / 63	50 / 66
Business Development Export	36 / 40	38 / 46	49 / 61	56 / 70	62 / 79	65 / 80
KAM / Grands Comptes	36 / 40	44 / 55	49 / 63	57 / 74	60 / 77	65 / 83
Chef des ventes	NR	36 / 44	43 / 54	48 / 63	50 / 66	54 / 69
Manager de BU	NR	43 / 54	45 / 60	54 / 65	56 / 68	67 / 83
Directeur de clientèle	NR	39 / 51	47 / 57	50 / 60	53 / 64	56 / 69
Directeur commercial	NR	45 / 58	53 / 67	61 / 78	66 / 83	73 / 91

# Par région

La région Île-de-France offre non seulement le plus grand bassin d'emploi, mais également les plus fortes rémunérations avec 53,5k€/an. C'est **15% de plus qu'en régions**.

De plus, l'écart continue de se creuser avec les autres régions, aboutissant à un delta de plus de 10k sur les rémunérations annuelles. En parallèle, les régions **Normandie, PACA et Rhône-Alpes** conservent la tête du classement des régions où les commerciaux sont les mieux payés.

	Global	Fixe	Variable
<b>Ile-de-France</b>	53,3	42,3	11,1
<b>Auvergne-Rhône-Alpes</b>	48,3	37,2	11,1
<b>Provence-Alpes-Côte-d'Azur</b>	47,8	36,7	11,1
<b>Centre-Val de Loire</b>	47,4	36,2	11,2
<b>Pays de la Loire</b>	46,6	35,0	11,6
<b>Occitanie</b>	46,0	35,0	11,0
<b>Normandie</b>	45,1	34,2	10,9
<b>Grand Est</b>	45,0	34,0	11,0
<b>Hauts de France</b>	45,0	33,9	11,1
<b>Bretagne</b>	44,6	34,6	10,0
<b>Nouvelle Aquitaine</b>	44,5	34,4	10,1
<b>Bourgogne Franche-Comté</b>	43,4	32,6	10,8

# Par niveau d'études

**Les salaires des commerciaux restent alignés avec le niveau d'études.** Ainsi, les profils de formations ingénieur se distinguent avec 64k€ en moyenne, tandis que les écoles de commerce et MBA les talonnent avec 55k€. Les profils moins qualifiés voient leur salaire baisser cette année, passant de 45k€ à 44k€ en moyenne.

Cette différence se traduit majoritairement sur les salaires fixes, qui varient de 33k€ pour des autodidactes confirmés à plus de 50k€ pour des ingénieurs confirmés. Il est intéressant de noter que, pour tous les niveaux d'études, les commerciaux touchent en moyenne 11k€ de variable.

Les entreprises tendent à favoriser un niveau d'études élevé car elles souhaitent de plus en plus **faire évoluer leurs salariés en interne**. Pour cela, elles demandent aux candidats, en plus **des compétences techniques, des soft skills** qui leur permettront par la suite d'évoluer et éventuellement, de manager.

Fixe / fixe + variable	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	15 à 20 ans	> 20 ans
<b>Autodidacte, BAC</b>	24 / 33	26 / 36	30 / 40	34 / 45	37 / 49	40 / 52
<b>DUT / BTS / BAC+2</b>	25 / 34	26 / 36	31 / 41	35 / 42	40 / 52	45 / 58
<b>Licence, Master 1</b>	25 / 35	28 / 36	34 / 45	40 / 51	47 / 60	53 / 65
<b>École de commerce</b>	28 / 36	33 / 41	42 / 53	51 / 66	59 / 75	62 / 77
<b>École d'ingénieur</b>	35 / 42	39 / 47	49 / 59	60 / 72	65 / 81	72 / 89
<b>MBA / Autres Master</b>	31 / 37	33 / 40	41 / 50	52 / 64	58 / 72	67 / 83



## CONCLUSION

En 2017 on assiste à une **évolution des tendances**. Avec 49,7k€ de package par an, le métier de commercial B2B reste très prisé ; les rémunérations permettent un véritable “ascenseur social” et les bons profils sont sur-sollicités. Plus que jamais les entreprises cherchent des champions de la vente capables de gérer des clients de plus en plus exigeants.

Pourtant, l’envolée des rémunérations ne s’est pas faite ressentir. Les directions ont préféré ne pas jouer le jeu de la surenchère et cette tendance pourrait se poursuivre en 2018. En effet, les commerciaux ont de **nouvelles attentes** : le cadre et le bien-être au travail deviennent des conditions sine qua none pour attirer et sécuriser les meilleurs vendeurs.

Si la rémunération n’est plus l’unique levier de motivation, elle n’en reste pas moins une attente forte des vendeurs pour 2018. **Les commerciaux sont de plus en plus nombreux à négocier leur fixe à la hausse** et rogner sur des variables qui font pourtant la différence dans la vente. Les directions devront être créative cette année pour réconcilier la prise de risque des vendeurs et la motivation des équipes.

Uptoo est le 1er cabinet français spécialisé sur le recrutement de bons commerciaux et managers sur l'ensemble du territoire et dans tous les secteurs.

Depuis plus de 10 ans, nous aidons les directions d'entreprise à sécuriser leurs recrutements sur une population complexe : les commerciaux. En effet, les bons sont rares et le tempérament vente ne se voit pas à la simple lecture du CV.

*Uptoo a donc construit une méthode de recrutement 100% dédiée pour sécuriser vos recrutements de commerciaux B2B et managers.*

Nous détectons et évaluons les meilleurs potentiels vente grâce à une série de tests de réflexes commerciaux et d'outils innovants permettant d'analyser en temps réel le tempérament commercial d'un candidat pour les combiner aux données de son CV.

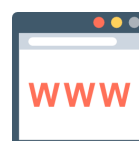
Pour les managers, nous avons construit un test exclusif permettant de bien comprendre les points forts en management d'un candidat et de bien cerner la posture qu'il aura une fois en poste.

Nos 3 500 clients nous confient le recrutement de leurs collaborateurs et managers dans tous les métiers de la vente partout en France : commerciaux terrain, commerciaux sédentaires, ingénieurs d'affaires, technico-commerciaux, responsables commerciaux, chefs de secteur, chargés d'affaires, commerciaux grands comptes, chefs des ventes, directeurs commerciaux, etc.



Vous avez un projet  
de recrutement ?

[contact@uptoo.fr](mailto:contact@uptoo.fr)



Vous voulez en savoir  
plus sur Uptoo ?

[www.uptoo.fr](http://www.uptoo.fr)