



Ces secteurs recrutent des commerciaux

OPPORTUNITÉS Numérique, grande distribution, industrie... Les secteurs porteurs pour les commerciaux seront nombreux en 2017 pour les candidats, tous niveaux confondus.

PAR CÉLINE CHAUDEAU

« 2017 s'annonce moins calme que je ne l'imaginai. Les années électorales sont souvent particulières, avec parfois un peu d'attentisme, mais pas celle-ci », observe Cyril Capel, directeur du cabinet CCLD, spécialisé dans le recrutement des commerciaux. « L'activité et les recrutements de commerciaux restent soutenus dans les entreprises du numérique et de la transformation digitale, mais aussi dans des secteurs plus traditionnels comme l'agroalimentaire, l'industrie, l'immobilier et les prestations de services. Beaucoup de candidats, tous niveaux de diplômes confondus, pourront bénéficier de cet élan »

RÉMUNÉRATION ATTRACTIVE
Philippe Jochem confirme. L'an dernier, il a créé la société My-passpro. La start-up propose des solutions en communication digitale à destination des PME et prévoit déjà de recruter une vingtaine de talents cette année. « C'est un service BtoB qui, je l'espère, peut facilement attirer des commerciaux. Je n'ai pas encore la maturité nécessaire pour prendre des débutants mais je suis ouvert à des profils issus d'autres secteurs. Je cherche surtout des candidats intéressés par le numérique et capables de vulgariser notre solution, avec un minimum de réseau et d'expérience. » Pour les attirer - et se démarquer - ce recruteur affiche une part variable liée à la performance « sans limite » et des rémunérations pouvant atteindre 70 000 à 80 000 € par an.

« LE NERF DE LA GUERRE »
La concurrence est rude, tant les secteurs porteurs sont nombreux. « C'est simple, les fonctions commerciales repré-



sentent le top métier de notre index, toutes régions confondues », témoigne Anne-Julie Le Serviget, consultante métier, emploi et ressources humaines chez Jobijoba. A lui seul, le « commerce-vente » est le secteur le plus recherché en France sur son site. « Il regroupait, en janvier 2017, 13,1 % de toutes les offres d'emploi, soit plus de 82 000. » Mais les secteurs en demande vont bien au-delà. « Les fonctions commerciales sont directement productives et constituent donc le nerf de la guerre pour une entreprise en contexte concurrentiel. Les profils de technico-commer-

♦
13,1 %
DES OFFRES
D'EMPLOI
CONCERNENT
DES POSTES
DE COMMERCIAUX.

ciaux et de chargés d'affaires, notamment, restent très appréciés. Parmi les secteurs d'activité qui recrutent le plus, on trouvera la grande distribution, l'e-commerce, la banque et assurance et l'immobilier, entre autres... »

CHASSE AUX TALENTS
Directeur chez Cabinet Victoire, Guillaume Colein fait le même constat. Mais cet expert cite aussi des secteurs particulièrement porteurs pour les profils de niveau bac + 5. « Depuis deux ans, l'industrie en général reprend des couleurs et celles de pointe en particulier comme

la pharmacie, l'aéronautique ou encore les énergies renouvelables. » L'enjeu est de trouver - et garder - les commerciaux qui vont pérenniser leur croissance. « Il s'agit de processus de vente longs qui nécessitent une expertise particulière et plutôt des profils issus de prestigieuses écoles de commerce type HEC ou ESCP. » La chasse aux talents est ouverte.



Un salaire moyen au dessus de 50 000 € par an

SELON LE DERNIER

BAROMÈTRE du cabinet Uptoo, l'impact des secteurs en croissance se ressent sur la rémunération des commerciaux : leur salaire moyen a ainsi dépassé la part

des 50 000 € par an en 2016, soit une hausse de 2,4 % par rapport à 2015, et s'inscrit légèrement au-dessus de la rémunération du cadre moyen français. Les chiffres sont portés par des fixes de plus en

plus élevés et une rémunération qui grimpe considérablement selon l'expérience. Les candidats qui arrivent aujourd'hui sur le marché affichent 37 000 € par an en moyenne (+3,9 %

par rapport à 2015) et peuvent espérer terminer à plus de 63 000 € (+2,8 %). Autre tendance : les commerciaux bilingues peuvent prétendre à des salaires, en moyenne, 25 % plus élevés.

Plus D'INFOS

A LIRE • « La boîte à outils du commercial », de Pascale Bêlorgey et Stéphane Mercier, ed. Dunod, 192 pages, 2013. 26,50 €.

A CONSULTER •

Les offres sur le généraliste
JoblJoba : www.jobljoba.com
Le site Uptoo, dédié aux commerciaux : www.uptoo.fr/job
Les offres du cabinet CCLD :
www.cclid-recrutement.com/offres-emploi.com