



**ROCKET
4SALES**



MÉTÉO

**DU MARCHÉ DE L'EMPLOI DES
COMMERCIAUX DE LA TECH**

BILAN DU Q4 2025

Le recrutement intelligent



NUMÉRO 17

OFFRES DE JOB EN FONCTION DES TYPOLOGIES DE VENTE

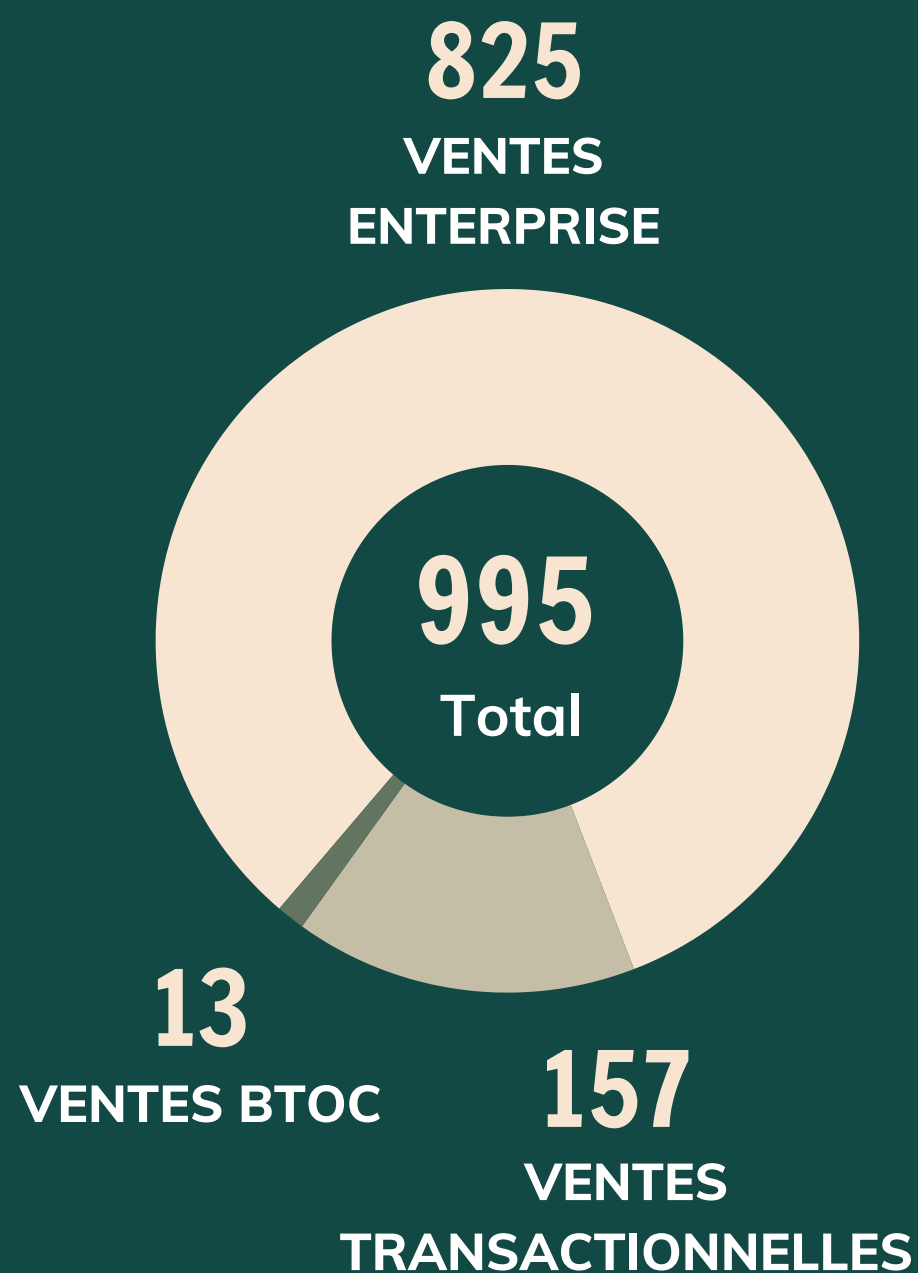
Le marché de l'emploi des commerciaux dans la Tech confirme sa solidité sur le quatrième trimestre 2025, dans un climat économique toujours sous tension.

Entre octobre et décembre 2025, 995 offres ont été publiées, un volume inférieur au pic constaté en septembre mais qui traduit une normalisation du marché.

La vente Enterprise reste largement dominante avec 825 opportunités recensées sur le trimestre. Elle confirme le poids déjà observé en septembre où la vente complexe concentrait l'essentiel des besoins en recrutement.

Les ventes transactionnelles et BTOC demeurent présentes, dans des proportions comparables aux mois précédents.

Ce Q4 2025 s'inscrit ainsi dans la continuité des dynamiques de fin d'été : **un marché recentré sur des profils expérimentés, capables d'évoluer sur des cycles longs et d'accompagner les éditeurs sur le Mid Market et la chasse grands comptes.**



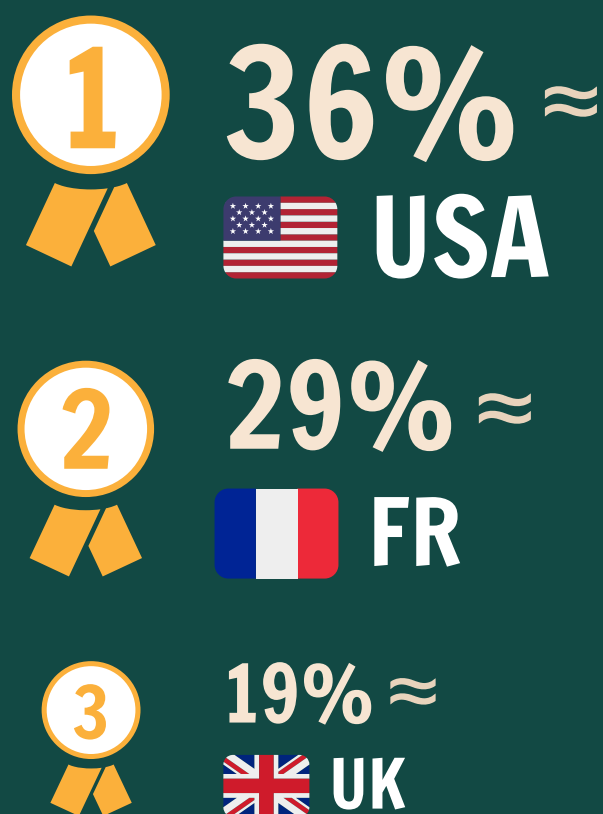
L'INSIGHT DU Q4

14 NATIONALITÉS D'ENTREPRISES TECH RECRUTENT DES SALES EN FRANCE

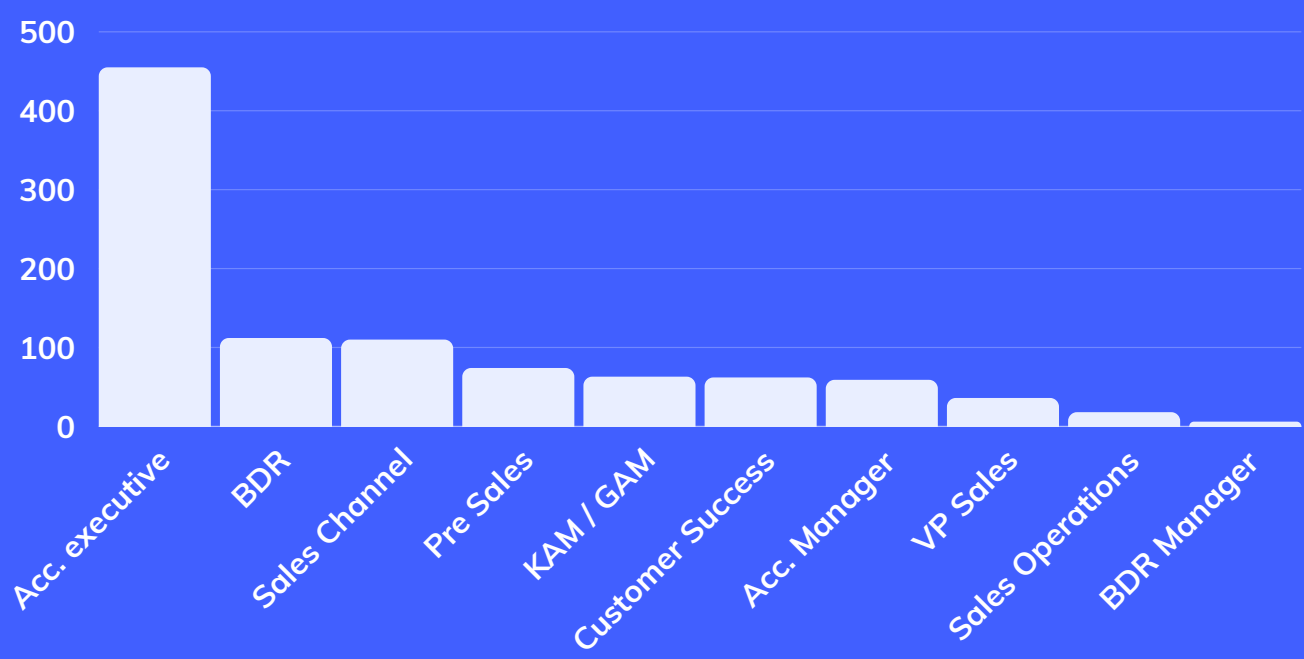
NATIONALITÉ DES ENTREPRISES QUI ONT LE PLUS RECRUTÉ

Les Techs américaines prennent la tête avec 36 % des annonces, soit 360 annonces publiées, confirmant leur retour en force après le recul observé en septembre. La French Tech, très dynamique à la rentrée, recule à 29 % des offres avec un volume de 284 offres, traduisant une normalisation de l'activité en fin d'année. L'Angleterre poursuit sa progression et atteint 19 % des annonces, confirmant son installation durable parmi les principaux pôles de recrutement commercial en Europe.

Derrière ce trio, les autres pays restent marginaux, illustrant une concurrence accrue pour attirer les profils commerciaux les plus expérimentés.



QUELS ONT ÉTÉ LES POSTES LES PLUS RECHERCHÉS AU COURS DES 3 DERNIERS MOIS ?



46%
Acc. Executive

11%
BDR

11%
Channel



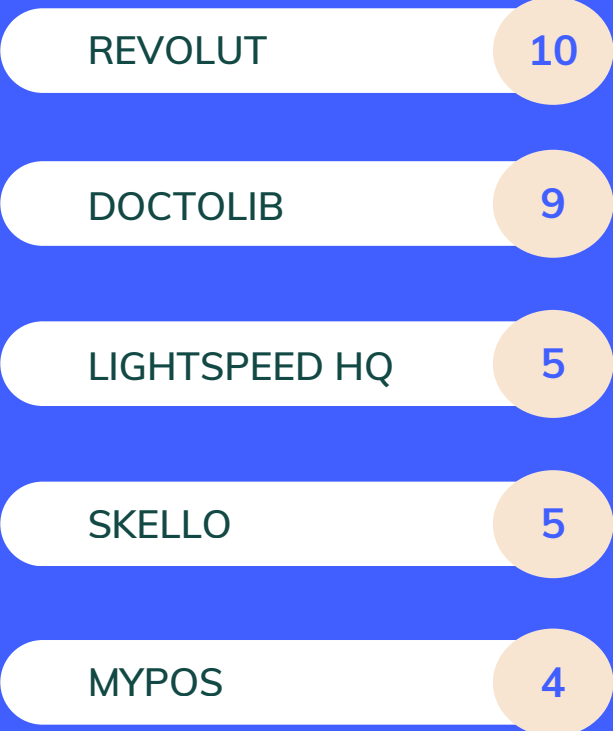
L'OEIL D'AMAURY

Le marché reste clairement orienté vers la chasse de nouveaux clients, dans la continuité des tendances observées à la rentrée. Les Account Executive concentrent 46 % des offres et, avec les BDR et Sales Channel (22 %), les fonctions d'acquisition représentent près de 70 % des recrutements, contre un peu plus d'une offre sur deux en septembre. Les postes de pré-vente, KAM/GAM et Customer Success demeurent secondaires, tandis que les fonctions de management commercial restent marginales sur la période.

Ce Q4 confirme un marché focalisé sur la performance commerciale immédiate, au détriment des rôles de structuration et de pilotage.

LE CLASSEMENT DES ENTREPRISES QUI ONT PUBLIÉ LE PLUS D'OFFRES CES 3 DERNIERS MOIS

TRANSACTIONNEL



MID MARKET / ENTERPRISE





Vous souhaitez recruter
les meilleurs commerciaux de la Tech ?
FAITES APPEL À NOS AGENTS!

Rendez-vous sur :
www.rocket4sales.com



«🔔» **SUIVEZ-NOUS**