

Avril  
2021

Numéro 3



Le recrutement intelligent

# LA MÉTÉO

du marché des sales de la tech.

---

**AVRIL**

MARCHÉ FRANÇAIS

---

**R**ocket4Sales

# Sommaire

## I/ L'état du marché en mars

Page 3

- Une baisse du nombre d'offres
- L'Account Executive un peu moins recherché

## II/ Le marché des entreprises françaises à la loupe

Page 4

- Un marché dominé par les entreprises françaises

## III/ Le marché des entreprises américaines à la loupe

Page 5

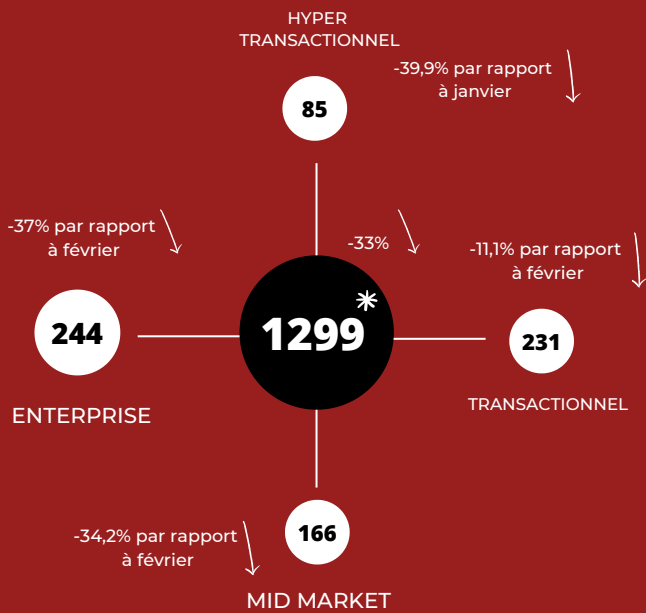
- Les géants américains en action

## IV/ Quelles sont les entreprises qui recrutent ?

Page 6

- Les mêmes profils recherchés entre la France et les USA
- Le top 10 des entreprises de mars

**Les offres en fonction des typologies de vente**



**UNE BAISSÉ GLOBALE DU NOMBRE D'OFFRES**

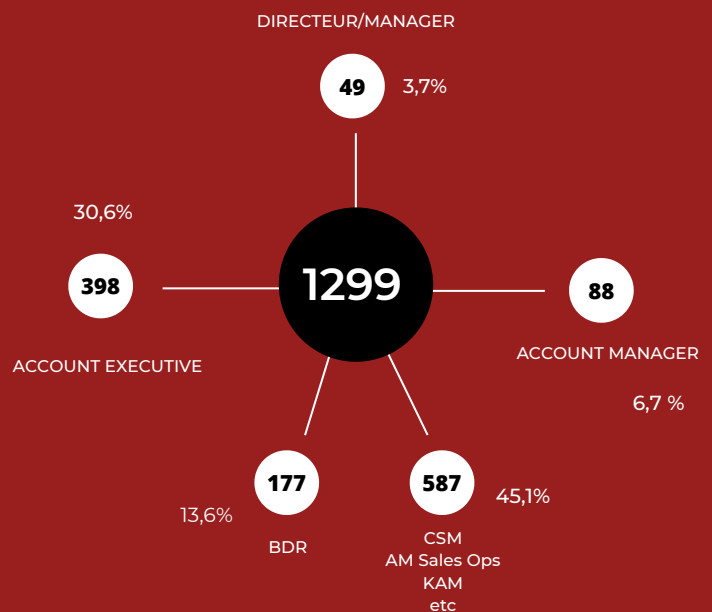
Le nombre d'offres d'emploi proposé en mars s'élevait à 1 299 postes. On constate une baisse assez importante entre février et mars (-33%), après quelques mois d'augmentation constante. Les entreprises, après un début d'année actif, temporisent un peu.

Les dynamiques en fonction des typologies de vente changent. Le nombre d'offres Enterprise et Transactionnel est quasiment identique alors qu'en février, l'Enterprise arrivait bien en tête. Le recul est assez net en Mid Market (-35%).

**L'ACCOUNT EXECUTIVE, UN PEU MOINS RECHERCHÉ**

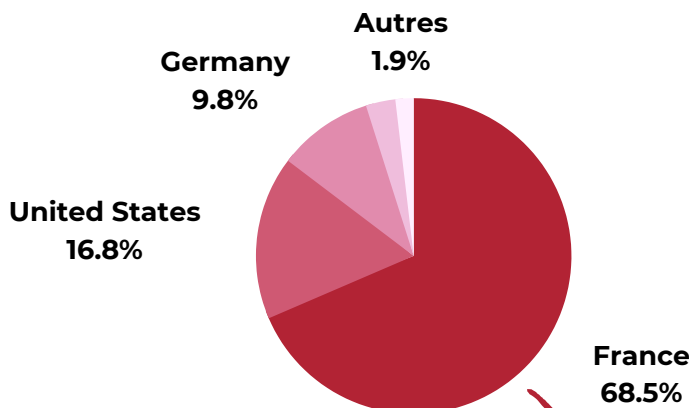
Sur les 1 299 offres recensées, 398 étaient pour un poste d'Account Executive ce qui représente 30,6% du total. Cette part tend à diminuer entre février et mars (-4 points). Pour les autres postes, les dynamiques sont similaires. Les postes de BDR représentent quasiment le même pourcentage (-1,1 point); tandis que les postes de direction restent rares. Pour le reste des offres, les postes d'intern, de Customer Success Manager ou bien encore de Marketing sont également présents en nombre.

**Les offres en fonction des postes**



\* Source: LinkedIn et R4S

## Siège social des offres étudiées



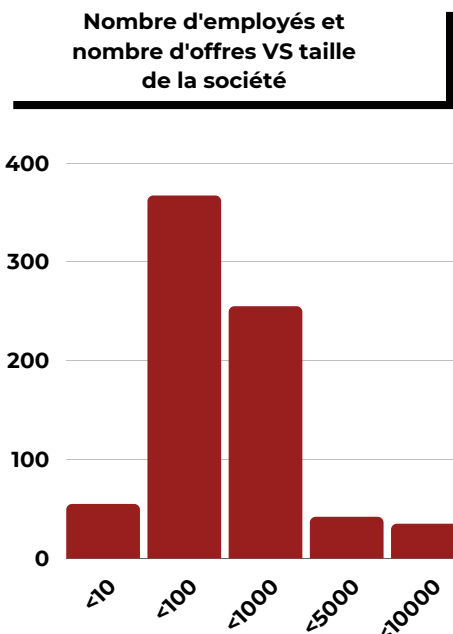
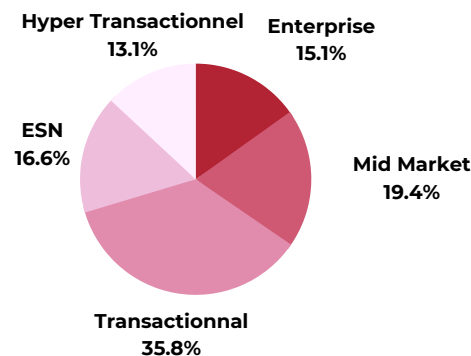
## UN MARCHÉ DOMINÉ PAR LES ENTREPRISES FRANÇAISES

Les entreprises qui recrutent en mars sont majoritairement françaises (à 68,5%), ce qui souligne une réelle force du marché de la tech française !

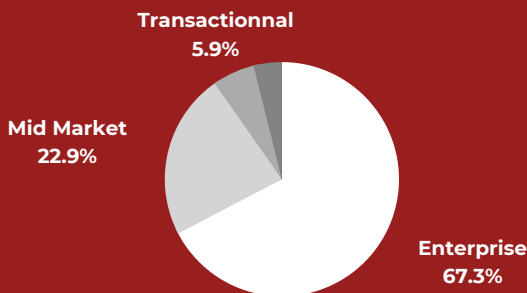
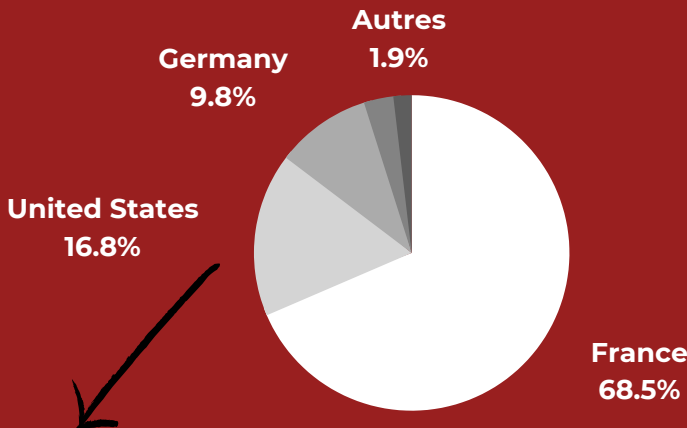
En allant dans le détail, on constate que les entreprises françaises vendent souvent pour des cycles de vente hyper-transactionnel et transactionnel (48,9%).

Enfin, les entreprises françaises sont plutôt des petites ou moyennes entreprises. En effet, plus de la moitié de celles-ci possèdent moins de 100 salariés. Ce nombre montre une certaine nouveauté et une progression nette des entreprises françaises dans l'univers de la tech.

Les business sont plus transactionnels. Rares sont les entreprises françaises qui arrivent à passer de business mid market à Entreprise car il faut de la technologie pointue et de la maturité au niveau du business. Ainsi, peu d'entreprises tech françaises dépassent les 10000 salariés.



### Siège social



## LES GÉANTS AMÉRICAINS EN ACTION

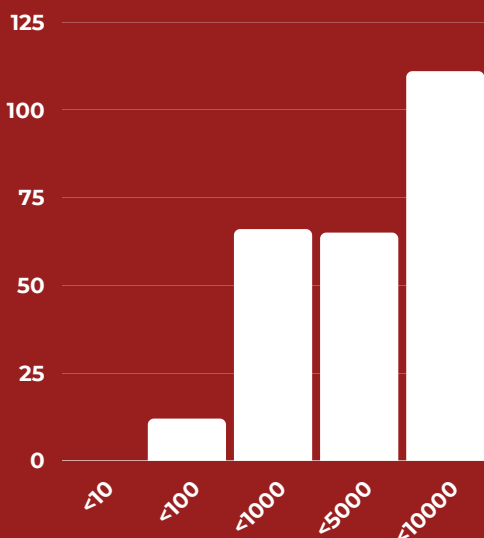
Le profil des entreprises américaines qui recrutent est vraiment opposé à celui des Françaises. La typologie de vente dominante est assez largement l'Enterprise (67,3%). Cela s'explique par le fait que les géants Américains ont souvent des processus de vente longs et complexes.

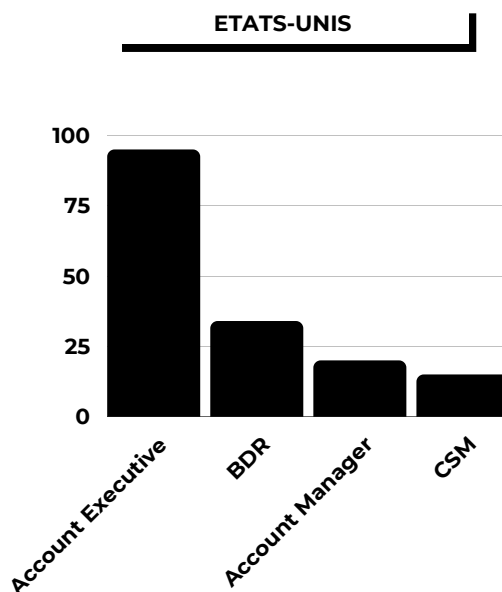
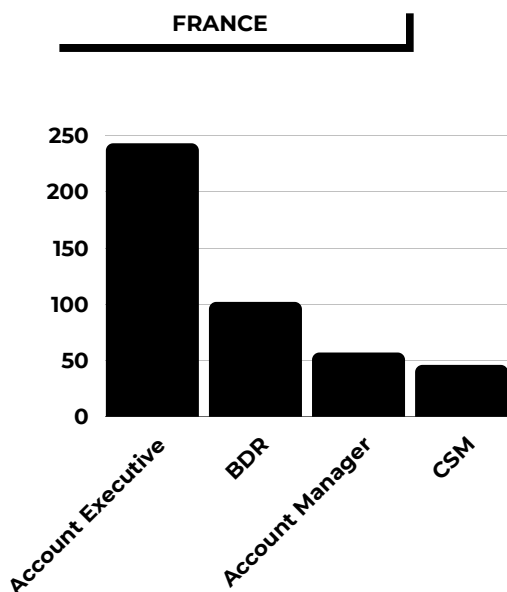
Concernant la taille des entreprises, rien d'étonnant que de voir que les sociétés de plus de 10 000 employés dominent le marché. Au contraire, les petites entreprises peinent réellement à exister sur le marché des offres françaises. N'espérez donc pas intégrer une start-up américaine !

Pour celles et ceux qui recherchent une opportunité de lancement de bureau, on compte 12 offres pour accélérer votre carrière.

A l'inverse les boîtes US sont expertes en ventes complexes. Elles sont les inventrices des principales méthodes de vente (Meddic, challenger sales...) et sont reconnues pour leurs écoles de vente (Xerox hier, Salesforce aujourd'hui...).

### Nombre d'employés et nombre d'offres VS taille de la société





## LES MÊMES PROFILS RECHERCHÉS ENTRE LA FRANCE ET LES USA

En prenant en considération les postes recherchés, on constate que la localisation du siège social ne provoque pas de différence majeure. Les AE sont recherchés car les entreprises veulent remplir leur pipes et c'est le job des BDR et AE !

### Le top 10 des boîtes qui recrutent en mars

Vestiaire Collectif **16**

Younited Credit **12**

Diplomeo **14**

Frontapp **11**

Google **13**

Clever Connect **10**

Next Station **13**

Dataiku **9**

Flatchr **12**

Microsoft **7**

# **R**OCKET4SALES

**Vous souhaitez échanger  
sur votre carrière et rencontrer votre  
agent ?**

Rendez-vous sur notre site internet pour prendre un  
rendez-vous : [www.rocket4sales.com](http://www.rocket4sales.com)

