

**ROCKET
4SALES**

LA MÉTÉO

TECH SALES MARKET

BILAN DU Q1 2024

Le recrutement intelligent

NUMÉRO 12

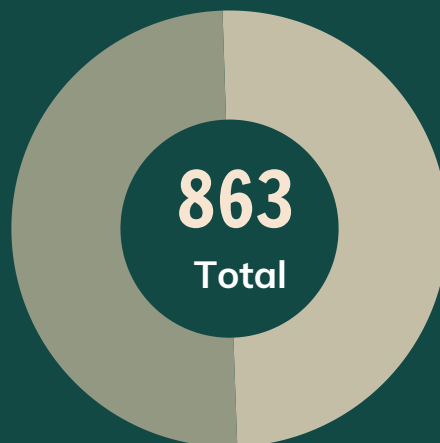
OFFRES DE JOB EN FONCTION DES TYPOLOGIES DE VENTE

Entre janvier et mars 2024, nous avons identifié plus de 863 offres d'emploi pour des postes de commerciaux dans la tech.

- 52% des offres sont émises par des sociétés avec un cycle de vente long dit 'Enterprise'.
- 48% sur un cycle de vente court, pour des ventes 'transactionnelles'.

Pour rappel, le trimestre dernier était marqué par une diminution de près de 50% des offres d'emploi sur le marché de la tech. Ce constat est à nouveau dupliqué en ce premier quarter, où près de deux fois moins d'offres d'emploi ont été publiées, ce qui porte le bilan à chute totale de 80% sur ces 6 derniers mois. Dans ce contexte, le marché fait toutefois preuve de résilience.

445
VENTE
ENTERPRISE





418
VENTE
TRANSACTIONNELLE

L'INSIGHT DE Q1



52% DES EMPLOIS SONT OUVERTS AU TÉLÉTRAVAIL EN HYBRIDE

1 **50%** 
 **FR**

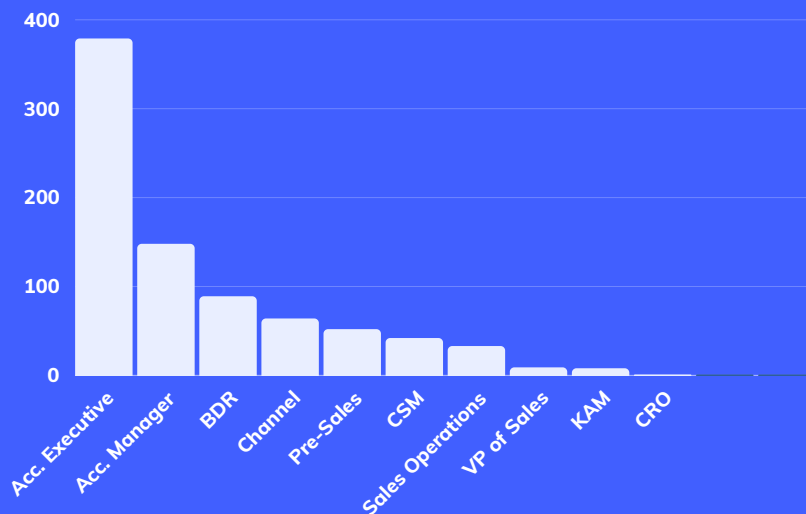
2 **34%** 
 **USA**

3 **5%** 
 **UK**

NATIONALITÉ DES ENTREPRISES QUI ONT LE PLUS RECRUTÉ

Une fois n'est pas coutume, la répartition est à l'identique par rapport au semestre précédent. Le marché de l'emploi reste très largement dominé par la French Tech, puisque qu'une offre sur deux est à pourvoir chez une entreprise de l'hexagone. L'outre-Atlantique et l'outre-Manche maintiennent aussi leur positionnement : plus d'un tiers des emplois sont concentrés par les entreprises Tech américaines, principalement pour de la vente complexe (cycle de vente long). La troisième place du podium est quant à elle encore occupée par les entreprises Tech britanniques.

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



46%

Acc. Executive

18%

Acc. Manager

11%

BDR



L'OEIL D'EMILY

Constance, voilà le mot pour définir ces trois premiers mois de 2024. Bien qu'il soit intéressant de noter une légère progression des métiers de prospection (+6 points) et d'account manager (+3 points), la tendance n'est pas à la bascule ce Q1. Ce ralentissement tient compte du contexte toujours incertain, amenant les entreprises à une certaine prudence et agilité. Nombre d'entre elles semblent adapter leur stratégie dans une logique de rétention pour lutter contre le churn des clients. Alors que les cycles de vente se rallongent et que le coût d'acquisition est en hausse, la fidélisation client est au cœur des priorités de cette année : c'est ce que confirme ce quarter ! ”

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

TRANSACTIONNEL

PENNYLANE

23

DOCTOLIB

16

ALMA

12

SOLOCAL

9

WELII

8

MID MARKET / ENTERPRISE

DEEL

64

SALESHUB

21

SCALEWAY

20

TESSAN

10

TRUSTPAIR

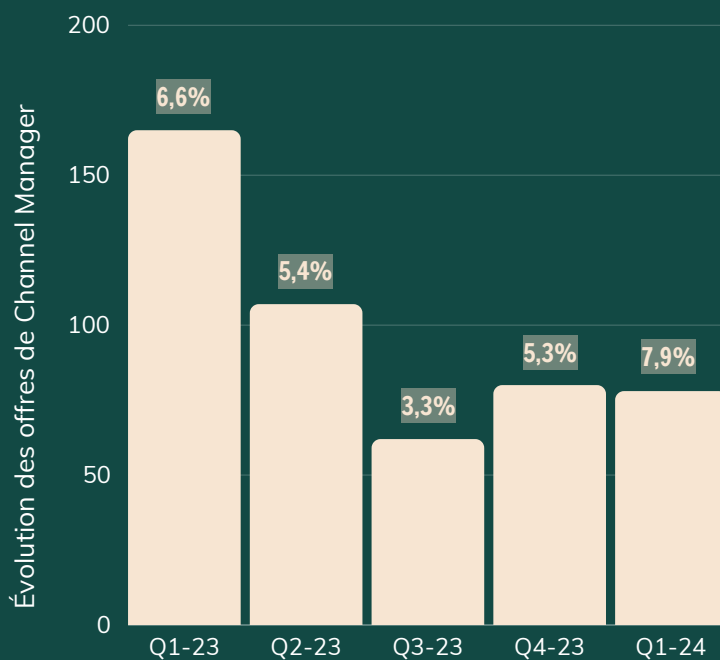
8

LA REMONTADA DU CHANNEL MANAGER

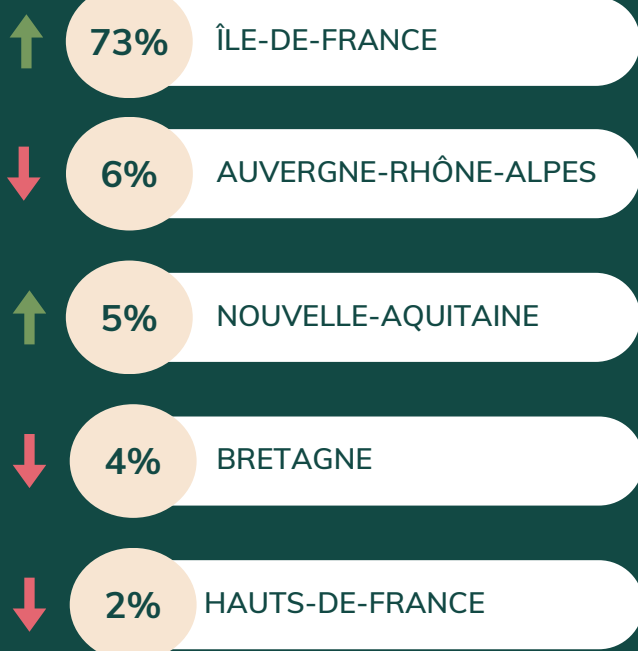


L'OEIL DE CLÉMENT

🗨 Le responsable des partenariats et des ventes indirectes, autrement dit, le Channel Manager, regagne petit à petit en popularité après un déclin très prononcé depuis la fin du premier quarter 2023. Le recrutement de ce type de profil s'inscrit généralement dans une stratégie de réduction des coûts d'acquisition pour les entreprises, justifiant son essor sur le plan conjoncturel. Le Channel Manager représente aujourd'hui 7,9% de la totalité des postes à pourvoir, contre 5% en 2023. Une légère prononciation montre le bout de son nez, signe d'un revirement de tactique des techs pour viser la rentabilité. 🗨



DANS QUELLES RÉGIONS LES TECH RECRUTENT LE PLUS ?



Sans grande surprise, l'Île-de-France reste indétrônable en matière d'attractivité et de recrutement de Sales dans la Tech. Lyon suit de loin la capitale : à peine un dixième des postes sont à pourvoir dans sa région administrative, à quasi-ex aequo avec la terre bordelaise. Plus loin, la Bretagne, les Hauts-de-France, la région PACA ou encore l'Occitanie comblent les rangs. Il sera toutefois intéressant de suivre l'évolution du marché de la tech en Province. Malgré les politiques publiques mises en place pour attirer les Tech et renforcer l'attractivité des territoires hors de la capitale, la région parisienne maintient son attractivité en s'imposant toujours comme la Silicon Valley à la française. Du côté des Sales, la ville lumière reste le centre névralgique pour la carrière des Sales de la Tech.

LES MEILLEURES LEVÉES DE FONDS DU QUARTER




Europe

1	 Pigment	145M €	Financial Planning Analysis
2	 Mews	101M €	PropTech
3	 Omnetic	100M €	Retailtech
4	 TravelPerk	95M €	Traveltech
5	 DataSnipper	100M \$	Automatisation
6	 Greenly	48M €	Greentech
7	 Planity	45M €	Retailtech



Global

1	 Dayforce	1Mrd \$	HRTech
2	 MicroStrategy	782M \$	Business Intelligence
3	 Five9	747M \$	Call Center Cloud
4	 Lyft	400 \$	Mobility Tech
5	 Zomato	341M \$	Foodtech
6	 Glean	203M \$	IA
7	 LendingTree	175M \$	FinTech



**ON DISCUTE ?
ON T'AIDE À CONSTRUIRE LA CARRIÈRE DE
SALES QUE TU MÉRITES.**

Rendez-vous sur :
www.rocket4sales.com



LE RECRUTEMENT INTELLIGENT PAR

ROCKET4SALES