



**ROCKET
4SALES**



LA MÉTÉO

TECH SALES MARKET

BILAN DU Q2 2024

Le recrutement intelligent

NUMÉRO 13

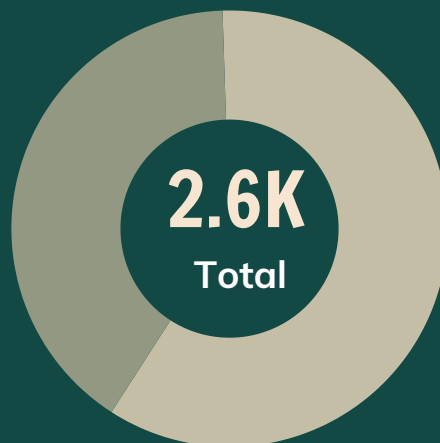
OFFRES DE JOB EN FONCTION DES TYPOLOGIES DE VENTE

Alors que le marché de l'emploi des commerciaux était au plus bas en début d'année, les Techs semblent désormais se préparer au rebond pour la rentrée. Le marché a observé trois fois plus d'offres d'emploi publiées entre Avril et Mai 2024 pour des postes de Sales dans la Tech, pour un total de 2600 offres publiées ce Q2.

Le marché des Techs "Enterprise" a su tirer son épingle du jeu : **60%** des offres émises s'adressent à des commerciaux experts en cycle de vente long.

Sur un marché encore fluctuant, l'heure est encore à la prudence. Les Techs se préparent en visant plus d'efficacité, pour une croissance durable et rentable. Cette tendance se ressent dans l'exigence des profils recrutés ces derniers temps.

1.5K
VENTE
ENTERPRISE



1.1K
VENTE
TRANSACTIONNELLE

L'INSIGHT DU Q2

68% DES LEVÉES DE FONDS SONT EN PHASE D'AMORÇAGE *

NATIONALITÉ DES ENTREPRISES QUI ONT LE PLUS RECRUTÉ

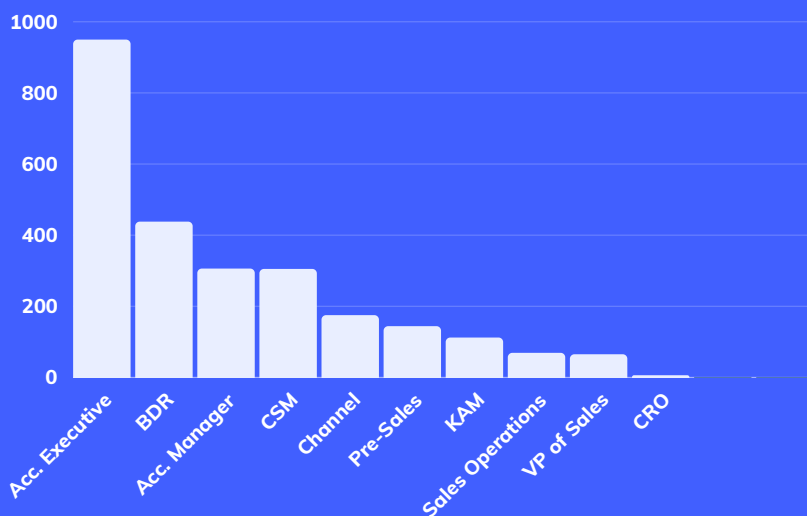
1 **55%** 
 **FR**

2 **26%** 
 **USA**

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

Sans surprise, la French Tech impulse la dynamique du marché de l'emploi ce Q2, notamment sur les cycles de vente courts (70% des offres publiées). Malgré un ralentissement au début du quarter, les Techs américaines reviennent au pas de charge, concentrant 30% des offres d'emploi au mois de Juin. Sur le segment Enterprise, les Tech US représentent 40% des offres du marché ce dernier mois ! L'élan est porté par les géants de la Tech tels que Salesforce, Microsoft, Amazon (AWS), Workday, qui se préparent à accélérer à la rentrée. Les Techs britanniques se cantonnent à nouveau à la troisième place du podium, concentrant 5% des offres du marché, et ce, depuis trois trimestres maintenant.

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



37%

Acc. Executive

17%

BDR

12%

Acc. Manager



L'OEIL DE CLÉMENT

Face aux cycles de vente qui s'allongent et aux coûts d'acquisition en hausse, les Techs s'adaptent. La fracture entre les métiers liés à l'acquisition et les autres fonctions commerciales est moins marquée ce trimestre. Les postes d'Account Manager et Customer Success deviennent clé, représentant près de 2 offres sur 10 ce Q2. En quête d'efficience, les Techs capitalisent sur la rétention et l'expansion de leurs revenus auprès de clients existants, avec pour seul mot d'ordre: maximiser la valeur client pour générer plus de revenus - et plus rapidement. Si les postes de Chief Revenue Officer restent timides, les fonctions de direction commerciale (VP Sales ou Head of Sales) reprennent leur élan avec 8 fois plus d'offres publiées ces 3 derniers mois, signe que les Techs redessinent leurs stratégies pour préparer d'ores et déjà 2025.”

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

TRANSACTIONNEL

DOCTOLIB 35

PRETTO 32

PENNYLANE 24

LUCCA 19

ISAGRI 19

MID MARKET / ENTERPRISE

DEEL 51

SALESFORCE 50

MICROSOFT 40

AWS 27

MYTRAFFIC 22

CUSTOMER SUCCESS : LE MOTEUR DE CROISSANCE ?

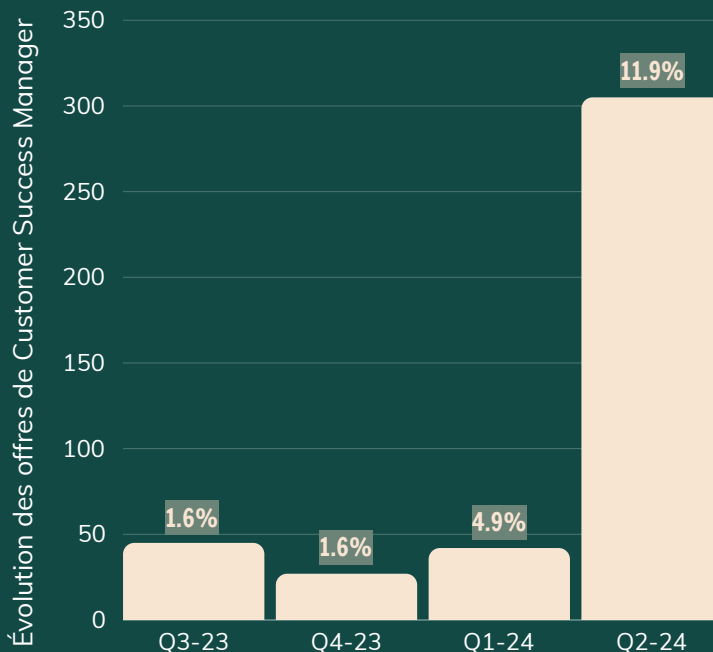


L'OEIL D'ÉMILIE

” Avec 8 fois plus d'offres publiées ce Q2, en année glissante, l'ascension spectaculaire du poste de Customer Success (CS) est indéniable. Il concentre à lui seul 12% des offres d'emploi de Sales du marché - un record ! Longtemps perçu comme un simple coût, le rôle de Customer Success Manager s'impose désormais comme un levier stratégique de croissance à long terme. En misant sur des stratégies d'expansion et de fidélisation plus proactives, il apparaît aujourd'hui comme un centre de profit indispensable. Dans son rôle pivot, son impact est notable tant sur la réduction du churn que l'augmentation de la valeur client via l'engagement et l'upselling, ”



**8 FOIS PLUS D'OFFRES
OBSERVÉES CE Q2**



QUELS SONT LES SECTEURS DE LA TECH QUI RECRUTENT LE PLUS DE SALES ?

21% RH TECH

20% IT / CLOUD

12% MARTECH

3 types de décideurs représentent 53% du marché des offres d'emploi. Alors que le secteur de l'IT a toujours dominé, deux verticales intéressantes se démarquent ce Q2. Tendance surprenante, le secteur de la Tech RH domine, en concentrant 1 offre sur 5 sur le marché. Cette dynamique est notamment portée par la Tech américaine Deel qui recrute massivement en remote, suivie de la start-up française Lucca, ou encore Workday et Flatchr. Les 4 licornes françaises de la Tech RH (Spendesk, Alan, Swile, Payfit) suivent de près, en restant plus prudentes ce trimestre. Enfin, les éditeurs de logiciels destinés au Marketing (Martech) se distinguent avec des Techs américaines de renoms tels que HubSpot et Adobe, ou encore la licorne française Contentsquare, qui accélèrent leurs recrutements ce Q2.

LES MEILLEURES LEVÉES DE FONDS DU QUARTER









Europe

1	 Mistral AI	600M €	IA
2	 H Company	220M €	IA
4	 DeepL	300M €	Translation Software
3	 Pigment	133M €	Business Forecasting Platform
5	 Storyblok	73.6M €	CMS
6	 Prewave	63.0M €	Supply Chain
7	 Parloa	61.7M €	IA



Global

1	 Scale AI	1Mrd \$	IA
2	 Wiz	1Mrd \$	Cyber Security
3	 Snap Inc	650M \$	Social Network
4	 AlphaSense	650M \$	Market Intelligence Platform
5	 Figma	415M \$	Design Platform
6	 Creatio	200M \$	CRM
7	 Restaurant365	175M \$	FoodTech



**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