



**ROCKET
4SALES**

MÉTÉO

DU MARCHÉ DE L'EMPLOI DES
COMMERCIAUX DE LA TECH

BILAN DU Q3 2024

Le recrutement intelligent



NUMÉRO 14

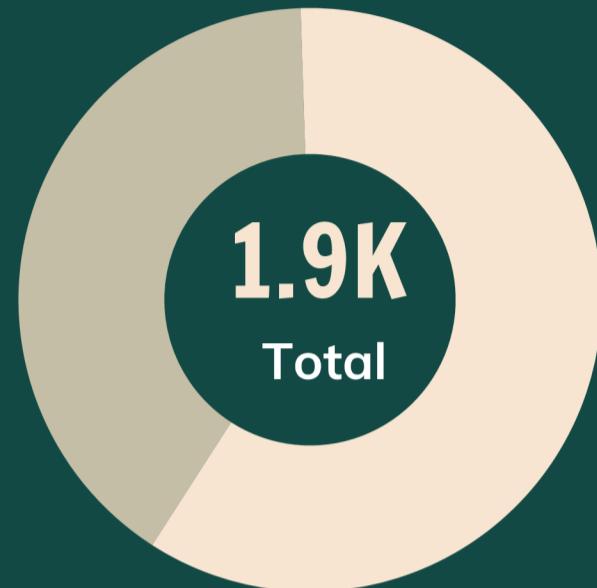
OFFRES DE JOB EN FONCTION DES TYPOLOGIES DE VENTE

Alors que l'écosystème continue de se montrer résilient, les incertitudes politiques et économiques pèsent sur le marché de l'emploi. Le léger rebond du 2^e trimestre 2024 a laissé place à une certaine stabilité sur le marché de l'emploi des commerciaux dans la Tech. La période estivale — et les Jeux Olympiques — ont ralenti les embauches, avec un recul de -16% des offres publiées entre Juillet et Septembre, pour un total de 1 900 annonces au 3^e trimestre.

Le marché des Techs “Enterprise” continue de tirer son épingle du jeu : 63% des offres ciblent des commerciaux experts en vente complexe, soit +3 points par rapport au trimestre précédent.

Malgré une reprise progressive depuis le début d'année, le marché observe 3 fois moins d'opportunités qu'à la même période, l'an dernier. L'incertitude continue de dominer dans les rangs, mais les Tech maintiennent leurs recrutements — avec prudence et résilience, en attendant le rebond en 2025 !

1.2K
VENTE
ENTERPRISE

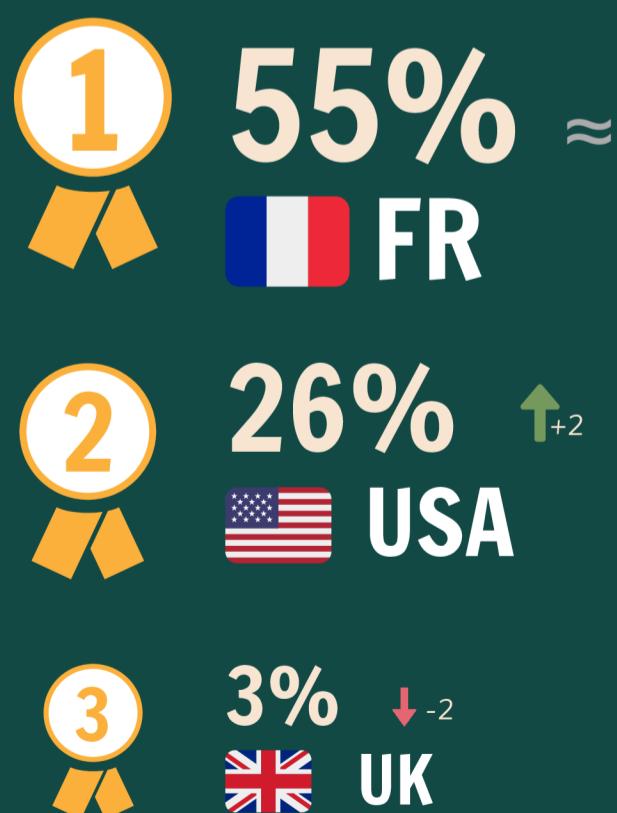


690
VENTE
TRANSACTIONNELLE

L'INSIGHT DU Q3

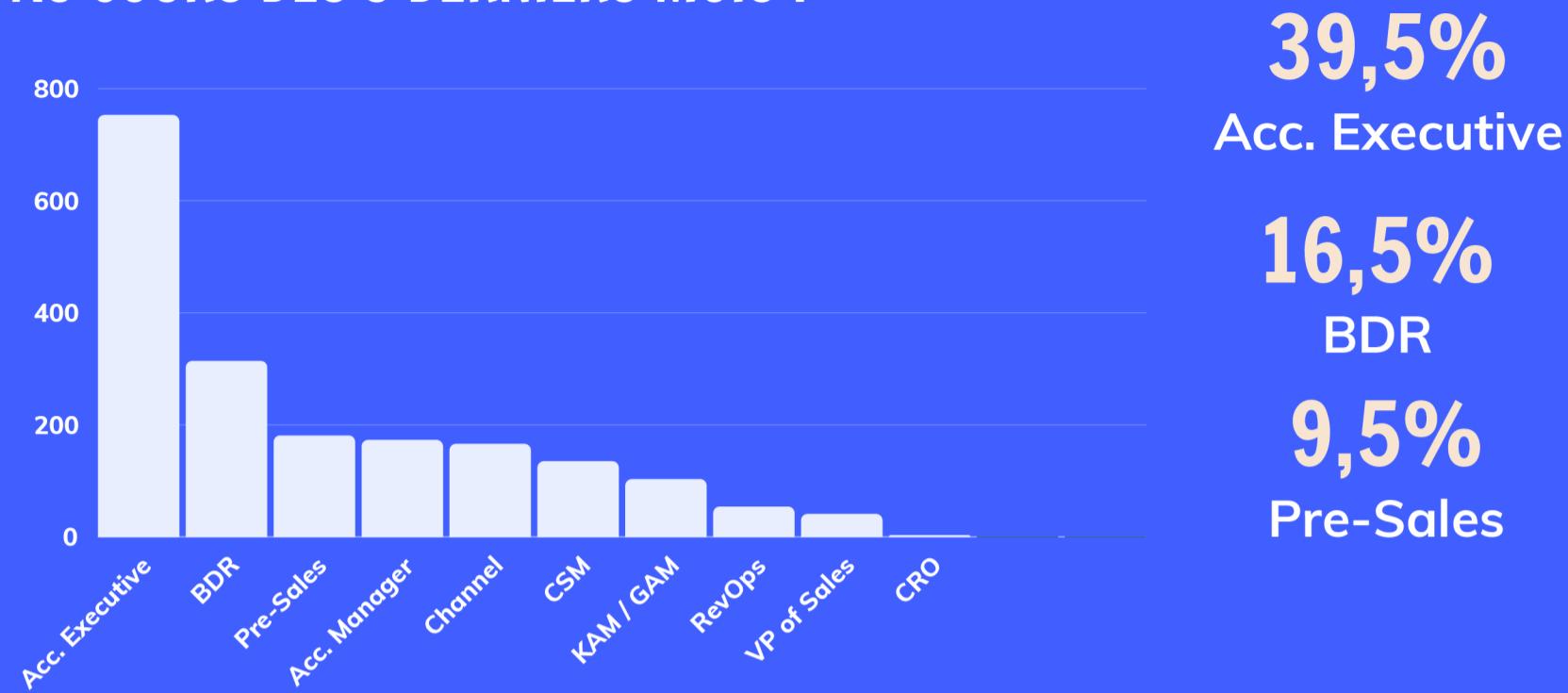
TROIS FOIS MOINS DE TECHS ACTIVES MALGRÉ UN VOLUME D'OFFRES STABLE

NATIONALITÉ DES ENTREPRISES QUI ONT LE PLUS RECRUTÉ



En tête des entreprises qui recrutent le plus, la French Tech maintient sa dynamique ce 3^e trimestre, notamment sur le segment des ventes transactionnelles, sur lequel 2 offres sur 3 proviennent de Techs tricolores. Au total, 268 éditeurs de logiciels français ont recruté leurs Sales et Sales Leaders durant la période estivale, poussés par quelques leaders du marché qui accélèrent leurs embauches : Doctolib, Socciable, Lucca, Sage, Pennylane — ou encore Contentsquare. Les Techs américaines conservent leur 2^e place, concentrant 80% de leurs offres sur le segment Enterprise. Côté Outre-Manche, les Techs britanniques reculent de 2 points sur le marché français, avec près de deux fois moins d'offres publiées sur le marché français.

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



L'OEIL D'AMAURY

👉 Sans surprise, le poste d'Account Executive reste le profil le plus demandé. En revanche, les fonctions plus orientées fidélisation, accusent un net recul ce trimestre — une tendance marquée par une chute de 32 % pour les Account Managers alors que les fonctions liées au Customer Success perdent trois places après avoir vu leurs opportunités divisées par deux. Cette baisse s'accompagne d'un retour en force des postes de Sales Channel et de soutien technique avant-vente. Les opportunités pour le métier de Pre-Sales progressent de 33 % et se hissent à la troisième marche du podium, illustrant la volonté des entreprises de maximiser la conversion des deals grâce à une expertise technique et vente de valeur renforcées auprès des prospects. »

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

TRANSACTIONNEL

DOCTOLIB	29
REFECTORY	18
RINGOVER	15
PENNYLANE	15
DELIVEROO	14

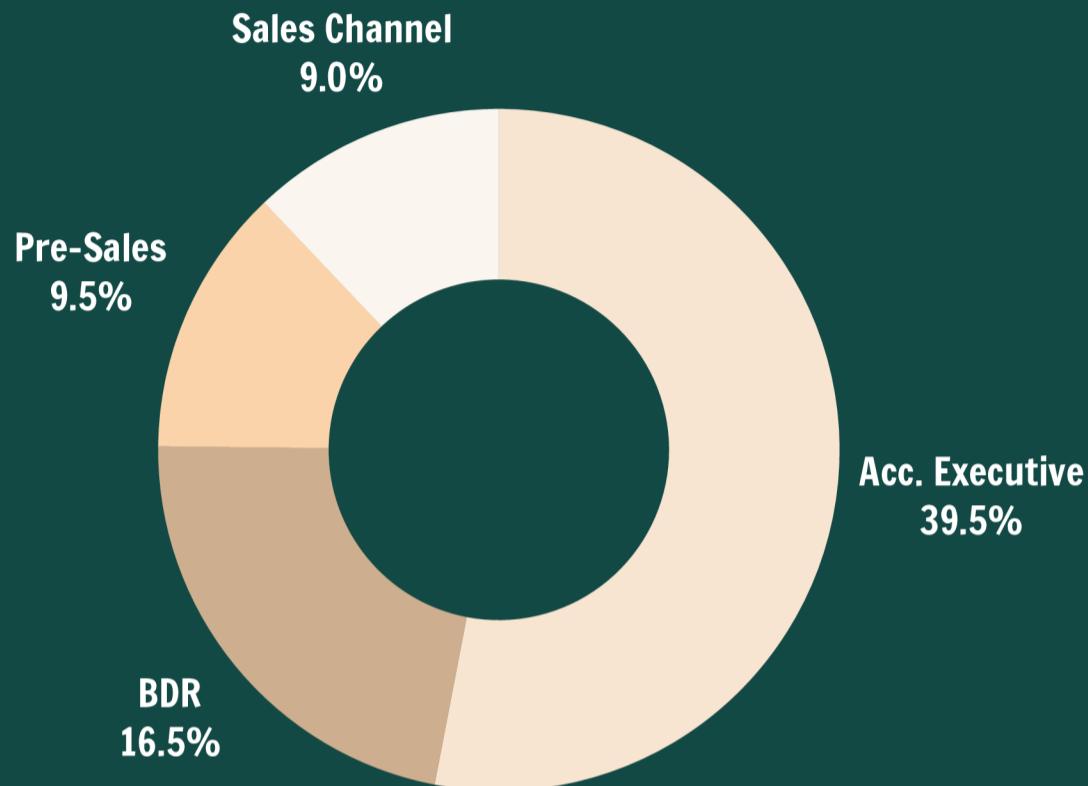
MID MARKET / ENTERPRISE

DEEL	40
MICROSOFT	37
SALESFORCE	36
HUBLO	29
SAGE	24

75% DES OFFRES D'EMPLOI S'ADRESSENT AUX SALES TOURNÉS VERS L'ACQUISITION DE NOUVEAUX CLIENTS



L'OEIL D'ÉMILY



Répartition des métiers liés à l'acquisition au 3e trimestre 2024.

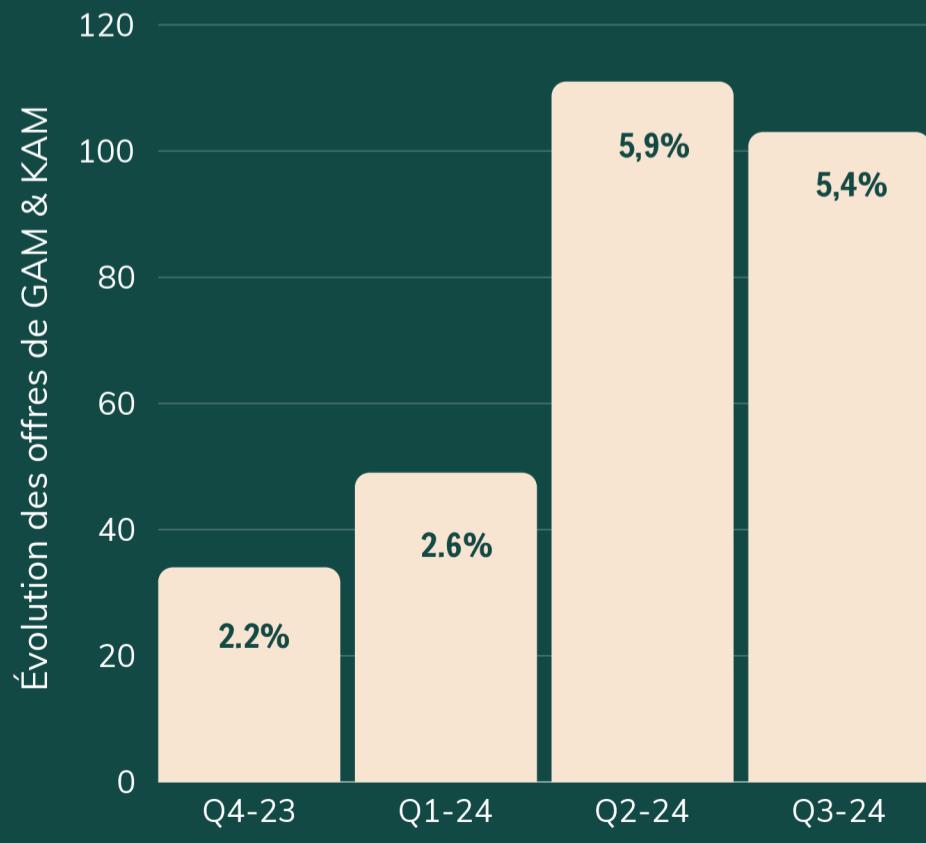
Les Techs anticipent la reprise, et se préparent à relancer l'acquisition de nouveaux clients pour 2025 : les opportunités pour les Sales experts en acquisition ont bondi de 10 points ce trimestre. Cette hausse s'explique notamment par une forte demande pour des Account Executives (près de 40 % des offres) capables de gérer l'intégralité du cycle de vente, une demande stable de profils BDR pour consolider le pipeline, mais aussi par une remontada des postes de Pre-Sales, qui retrouvent leur place dans le trio de tête pour la première fois depuis 2022. Les Techs cherchent à renforcer la vente de valeur en misant sur l'expertise technique de ces profils, pour adresser des clients de plus en plus exigeants. „

LA VENTE GRAND COMPTES GAGNE DU TERRAIN !

Le recrutement de Key Account Managers a doublé depuis le début d'année. Ce profil est particulièrement prisé par les entreprises mid-market et Enterprise, qui voient en ces experts des leviers stratégiques pour structurer et sécuriser leur portefeuille de grands comptes et assurer une solide récurrence de revenus (ARR).

Tendance intéressante, de plus en plus d'entreprises positionnées sur des ventes transactionnelles se tournent désormais vers des profils de KAM et GAM pour monter en gamme, et augmenter leur panier moyen. L'objectif : renforcer leur présence sur des comptes plus stratégiques pour renforcer la croissance des revenus et consolider leurs marges. Ce recentrage du marché vers une croissance à long terme, révèle une évolution vers une croissance durable, où la quête de rentabilité prime désormais.

2 FOIS PLUS D'OFFRES DEPUIS LE Q2 2024



LES MEILLEURES LEVÉES DE FONDS DU QUARTER

Europe

1	Helsing	450M €	Defense Tech
2	Alan	173M €	InsurTech
4	Flo Health	156M €	FemTech
3	CloudPay	120M €	FinTech
5	Osapiens	110M €	Compliance
6	Akur8	108M €	InsurTech
7	Distribution Technologies	80M €	Mobility Tech

Global

1	Poolside	500M \$	IA
2	Cohere	500M \$	IA
3	Kiteworks	456M \$	Cybersécurité
4	Baichuan Intelligence	390M \$	IA
5	Glean	260M \$	IA
6	Abnormal Security	250M \$	Cybersécurité
7	Altana	200M \$	Supply Chain



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

Rendez-vous sur :
www.rocket4sales.com

