



**ROCKET
4SALES**



MÉTÉO

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

BILAN DU Q4 2024

Le recrutement intelligent



NUMÉRO 14

OFFRES DE JOB EN FONCTION DES TYPOLOGIES DE VENTE

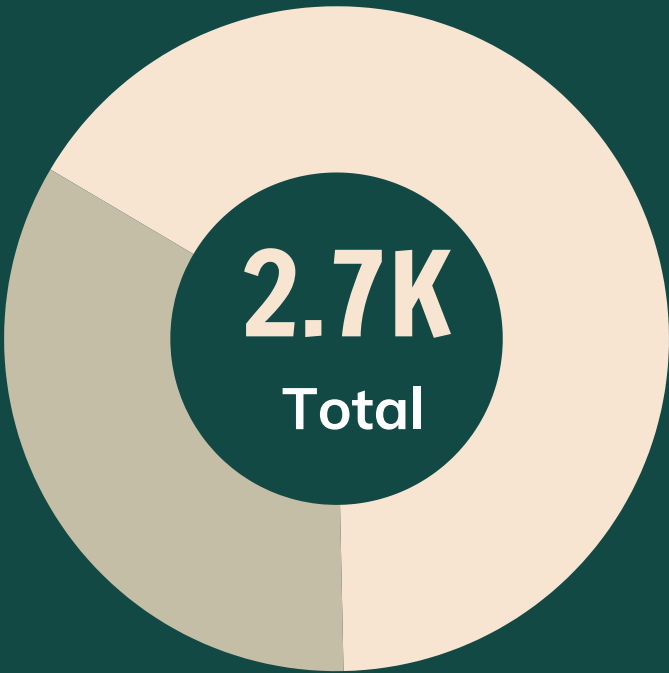
Le quatrième trimestre 2024 confirme l'accélération du marché de l'emploi des commerciaux dans la Tech et signe un record sur l'année ! Plus de 2 700 offres ont été publiées entre octobre et décembre, soit une hausse de +43 % par rapport au Q3 et +62 % sur un an. Cette fin d'année a concentré un tiers des opportunités de l'année sur le marché. Une tendance qui témoigne d'un regain de confiance des entreprises et d'une volonté de structurer leurs forces commerciales pour accélérer en 2025.

Les ventes complexes continuent de dominer le marché

- 66 % des offres concernent le segment Enterprise, en progression de 3 points.
- Les recrutements sur les ventes transactionnelles se stabilisent à 33 %.

Avec cette dynamique, 2025 s'annonce positive pour le marché de l'emploi. 2025 pourrait voir un marché plus sélectif, où l'optimisation du cycle de vente primera sur le volume de deals - et de recrutements.

1.8K
VENTE
ENTERPRISE



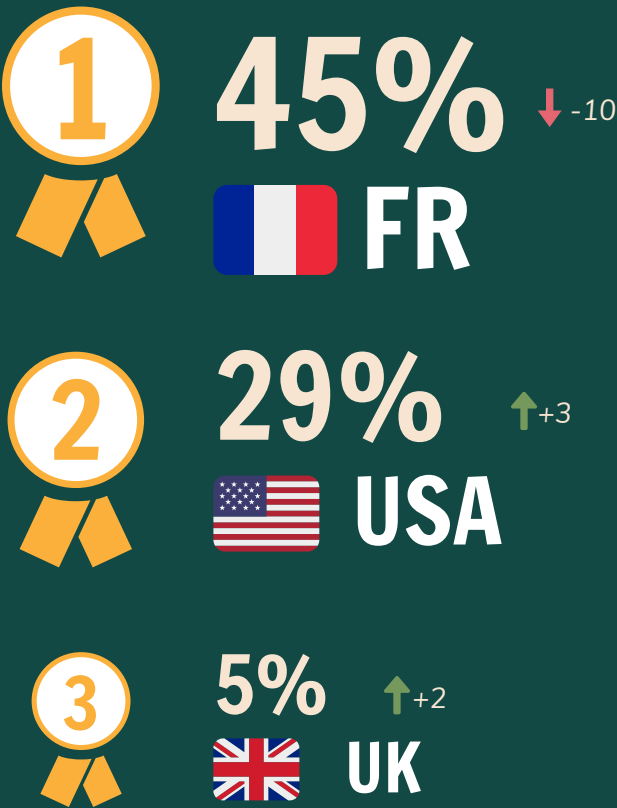
925

VENTE
TRANSACTIONNELLE

L'INSIGHT DU Q4

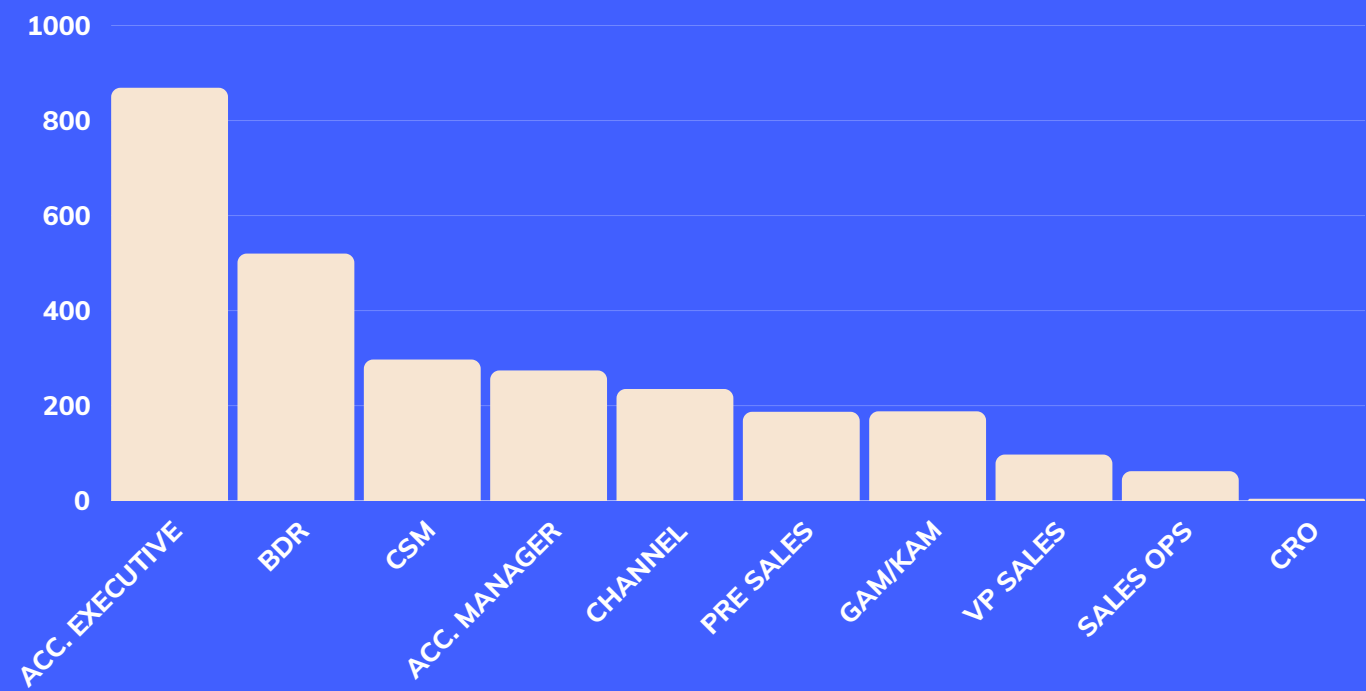
+8 000 OFFRES D'EMPLOI PUBLIÉES POUR LES SALES DE LA TECH EN 2024

NATIONALITÉ DES ENTREPRISES QUI ONT LE PLUS RECRUTÉ



La French Tech reste en tête, mais recule de 10 points ce trimestre alors que les Techs étrangères gagnent du terrain. Les Techs américaines progressent de +3 points et prennent pour la première fois la tête du segment Enterprise, dépassant la French Tech de 5 points. Avec 2.6 fois plus d'offres publiées, Les techs britanniques rebondissent mais restent talonnées de près les techs britanniques (4,9%). Le marché se fragmente davantage et s'internationalise ! Pas moins de 40 nationalités différentes figurent parmi les entreprises actives sur le marché français, contre 29 un trimestre plus tôt. Ce boom confirme un éclatement progressif du marché, avec une montée en puissance des acteurs européens qui représentent aujourd'hui 20% des acteurs du marché de l'emploi.

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



32%
Acc. Executive

19%
BDR

11%
CSM

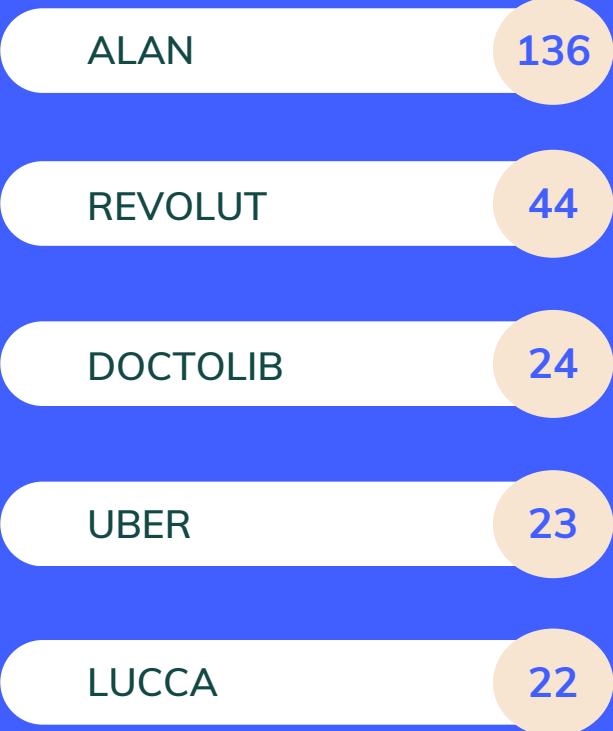


L'OEIL DE CLÉMENT

Les Account Executives restent en tête des profils les plus recherchés, mais perdent 7 points ce dernier trimestre. En parallèle, les postes de BDR atteignent un record avec 19 % des annonces concentrées. L'instabilité du marché renforce la demande pour des experts en prospection et pre-sales pour renforcer le pipeline. Alors que 66 % des offres ciblent des profils chasseurs, l'acquisition reste clé mais l'enjeu de la fidélisation prend de l'ampleur. La plus grande surprise vient du Customer Success (CSM) qui se hisse pour la première fois dans le trio de tête avec près de 300 offres publiées. Les entreprises réorientent leur stratégie de rétention en maximisant l'adoption et l'impact de leur solution auprès des clients existants. Autre signal fort : les recrutements de directeurs commerciaux progressent : les offres ont doublé au deuxième semestre, signe que les Techs structurent leurs équipes pour 2025.

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

TRANSACTIONNEL



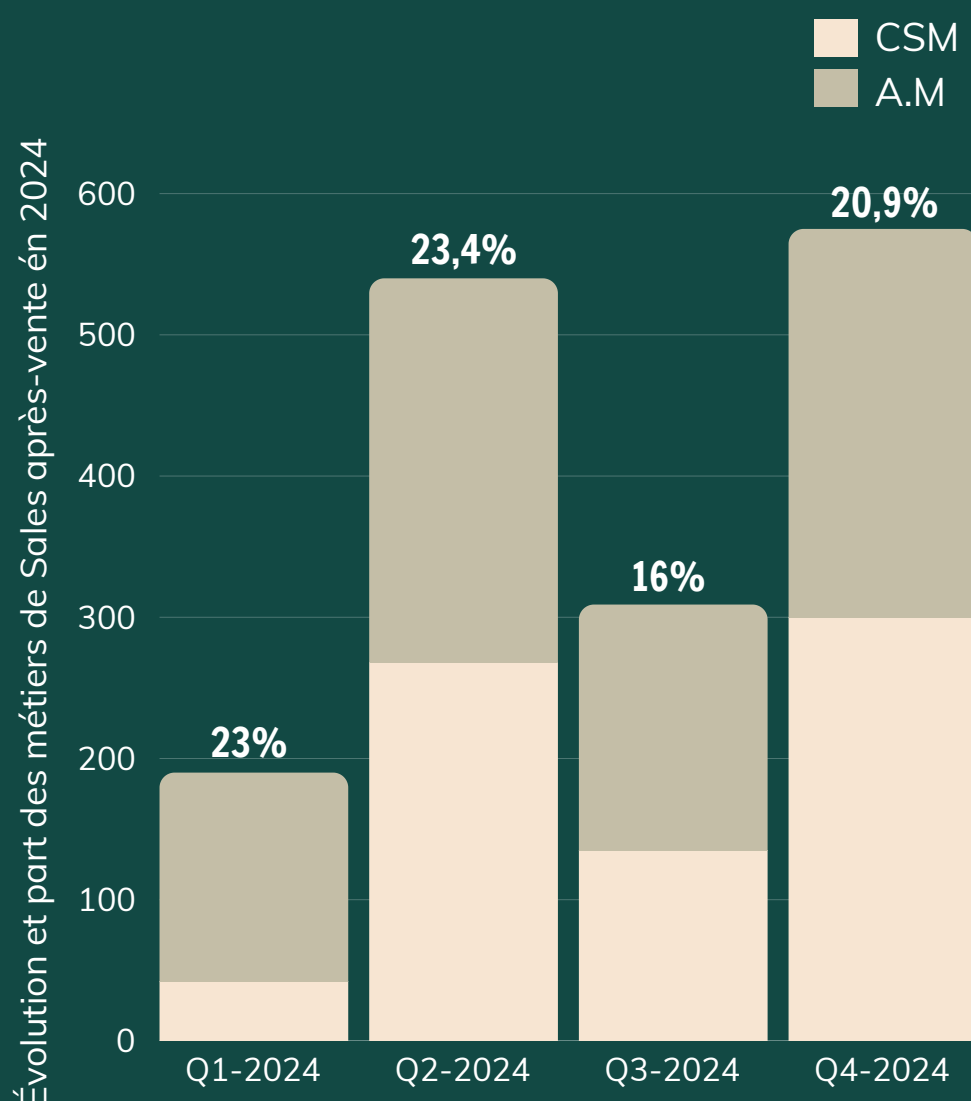
MID MARKET / ENTERPRISE



CHANGEMENT DE PARADIGME POUR LES MÉTIERS D'APRÈS-VENTE



L'OEIL D'ÉMILY



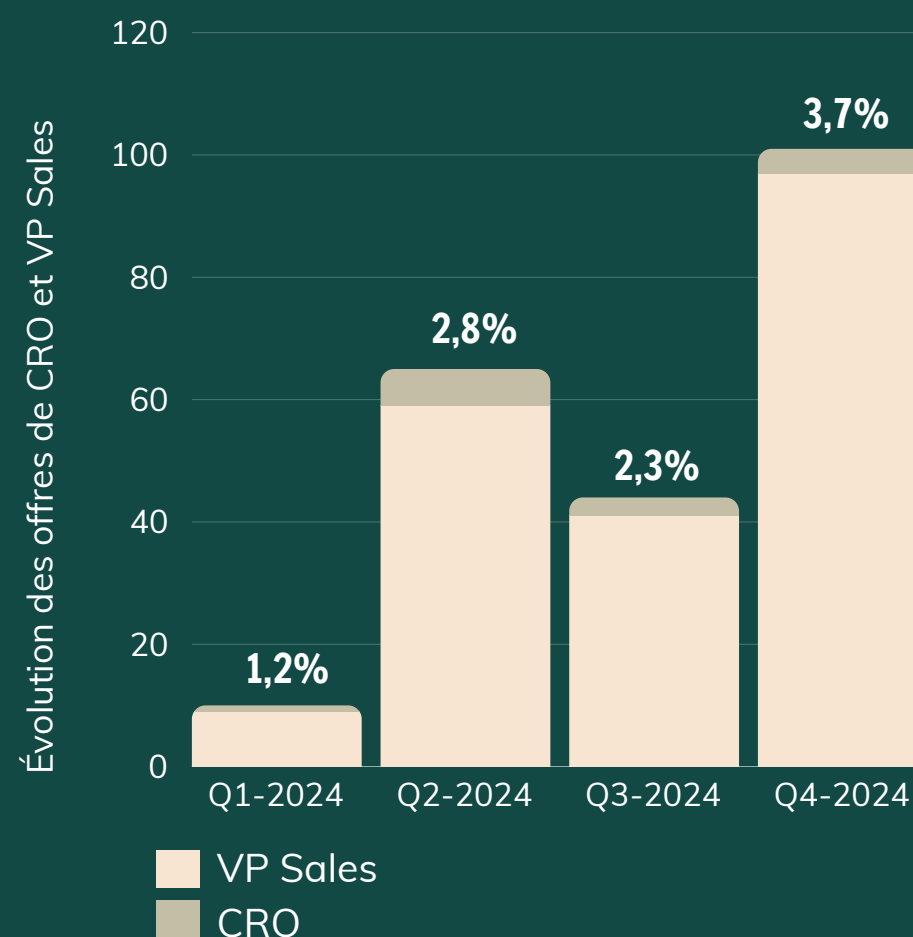
” Pour la première fois, le Customer Success Manager (CSM) s'impose dans le Top 3 des postes Sales les plus recherchés en 2024, avec 11 % des offres et un volume multiplié par 2,2 en trois mois. L'instabilité du marché et la pression sur l'ARR poussent les organisations à maximiser l'adoption et l'impact de leurs solutions pour réduire le churn et augmenter la *lifetime value* client. Aujourd'hui, 20 % des recrutements de Sales concernent des rôles liés à la fidélisation, preuve que le paradigme évolue vers plus de stabilité et de rentabilité. Avec 745 offres sur l'année, le CSM devient un centre de profit clé. Mais cette montée en puissance divise : fusion avec l'Account Management ou hyper-spécialisation des équipes après-vente (onboarding, rétention, expansion) ? L'enjeu des Sales Leaders sera de trouver de structurer le CS sans fragiliser l'expérience client ni creuser le churn. ”

LE REBOND DES POSTES DE DIRECTION COMMERCIALE

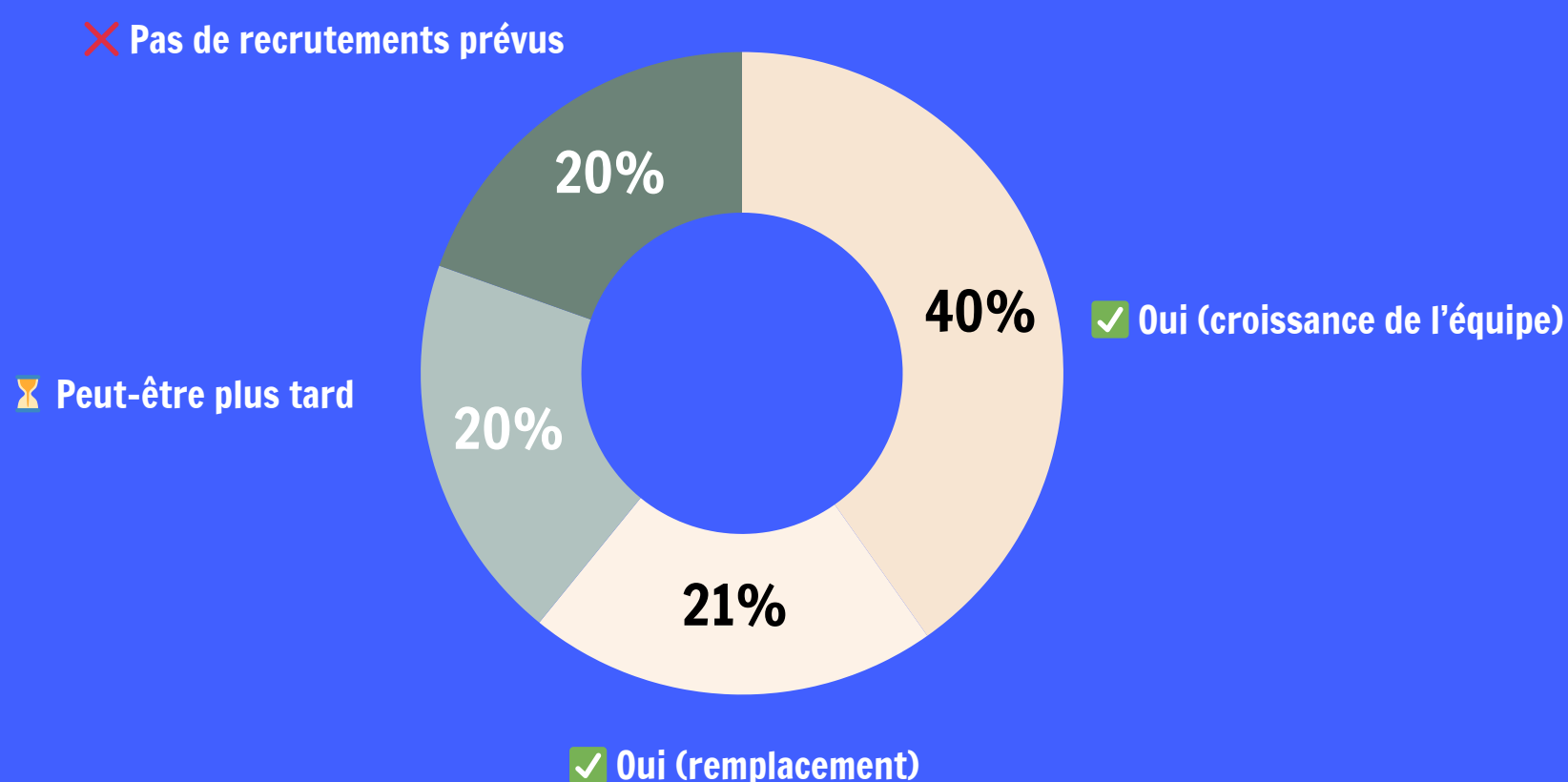
Après un an de prudence, le marché des VP Sales et CRO repart à la hausse. Avec 101 postes ouverts, les offres ont doublé ces trois derniers mois, jusqu'à concentrer la moitié des offres du marché de l'année ! Depuis 2023, le marché n'avait pas connu un tel rebond. Le pic a été atteint en novembre, avec 52 annonces publiées. Les VP Sales first et second line progressent de 137 %, un volume multiplié par 2,4 sur le trimestre. Ce mouvement reflète une reprise des investissements sur les fonctions stratégiques. 101 offres ont été publiées ce trimestre, soit +121 % vs Q1 2024.

Si la tendance se confirme, les recrutements de Sales Leaders pourraient retrouver les niveaux pré-crise d'ici quelques mois.

👁️ **2,4 FOIS PLUS D'OFFRES AU 4ÈME TRIMESTRE**



INTENTION DE RECRUTEMENT DES SALES DANS LA TECH POUR LE 1ER TRIMESTRE 2025



61%

DES ENTREPRISES DE LA TECH EN FRANCE ENVISAGENT RECRUTER DES SALES CES TROIS PROCHAINS MOIS

*d'après 65 Sales Leaders et entreprises de la Tech sondés par Rocket4Sales en janvier 2025



**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