



ROCKET
4SALES

MÉTÉO

DU MARCHÉ DE L'EMPLOI DES
COMMERCIAUX DE LA TECH

BILAN DU Q1 2025

Le recrutement intelligent



NUMÉRO 15

OFFRES DE JOB EN FONCTION DES TYPOLOGIES DE VENTE

Le marché de l'emploi des commerciaux dans la Tech franchit un cap symbolique ce premier trimestre, dans un climat économique pourtant tendu.

Plus de 3 100 offres ont été publiées entre janvier et mars, dépassant pour la première fois le seuil de 2022. En progression de **+12,5%** par rapport au trimestre précédent, ce volume est 3,6 fois supérieur à celui observé à la même période l'an dernier.

La quête de profils experts en ventes complexes reste majoritaire, mais l'écart s'ajuste légèrement.

- **63% des offres visent les segments Enterprise et Mid-Market**, en recul de 3 points.
- Les recrutements sur le **segment des ventes transactionnelles gagnent du terrain** et concentrent désormais 37% des opportunités ouvertes.

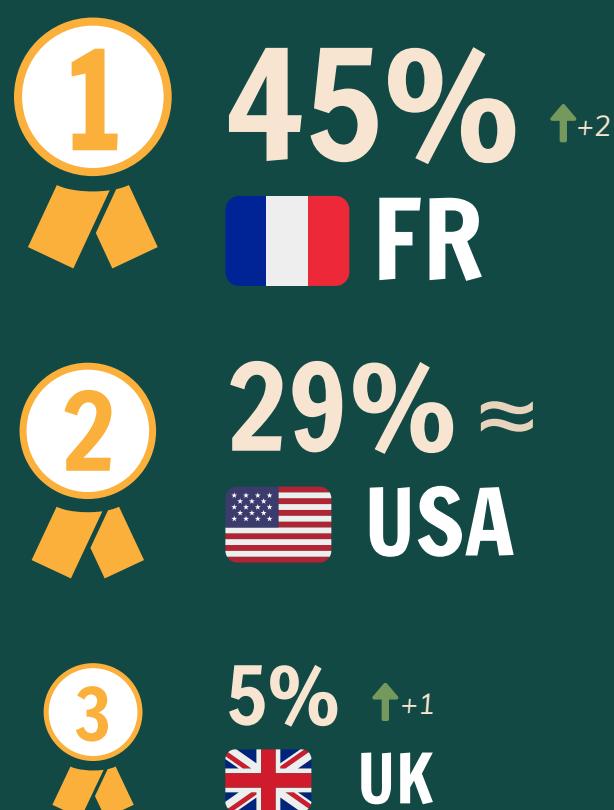
Sécuriser la croissance reste la priorité. Les recrutements en 2025 semblent davantage dictés par la capacité à optimiser les cycles de vente et à renforcer la productivité commerciale dans un contexte économique plus sélectif.



L'INSIGHT DU Q1

45 NATIONALITÉS D'ENTREPRISES TECH RECRUTENT DES SALES EN FRANCE

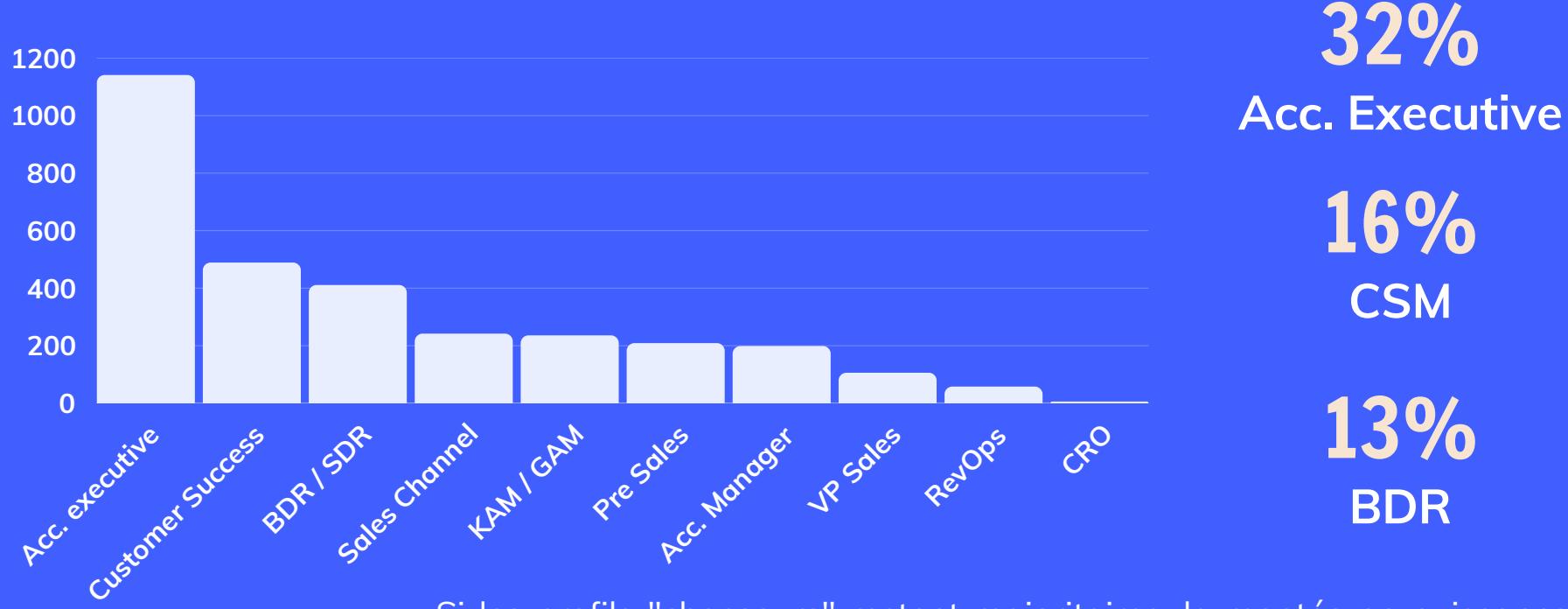
NATIONALITÉ DES ENTREPRISES QUI ONT LE PLUS RECRUTÉ



La French Tech repart à la hausse au 1er trimestre 2025. Avec 47% des offres commerciales publiées, soit près de 1 400 postes, les Techs françaises regagnent du terrain, après avoir perdu 10 points en fin d'année dernière. Face à elles, les Techs américaines maintiennent la pression. Avec un tiers des offres, elles continuent de dominer le segment des ventes Enterprise. Les techs britanniques progressent à 6% et confirment leur ancrage parmi les principaux challengers, talonnées de près par l'Allemagne.

Le marché poursuit son internationalisation : 45 nationalités d'entreprises recrutent désormais en France, contre 40 trois mois plus tôt. Cette diversité confirme que le marché français devient un hub stratégique pour les éditeurs internationaux : la compétition pour attirer les meilleurs commerciaux s'intensifie.

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



L'OEIL D'ÉMILY

Si les profils "chasseurs" restent majoritaires, la montée en puissance des métiers de fidélisation et de management dessine de nouvelles stratégies d'exécution commerciale chez les éditeurs de logiciels. Les Account Executives regagnent du terrain avec 34 % des offres (+2 points), soutenus par une hausse de 24% du nombre d'offres diffusées. En revanche, les BDR et SDR, longtemps en deuxième position, reculent au classement après avoir atteint un pic historique fin 2024. Les entreprises semblent avoir complété leurs équipes d'acquisition et concentrent désormais leurs efforts sur d'autres maillons critiques du cycle de vente. Résultat : les offres pour les CSM ont bondi de +65 % et marquent un record historique. les postes de direction (VP Sales, Head of Sales, CRO) continuent de s'affirmer : ils atteignent pour la première fois 7,5% des offres, signe que la structuration des équipes commerciales devient un enjeu clé pour 2025.

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

TRANSACTIONNEL

PLUS QUE PRO	87
ALAN	25
REVOLUT	19
PARTOO	16
LIGHTSPEED	15

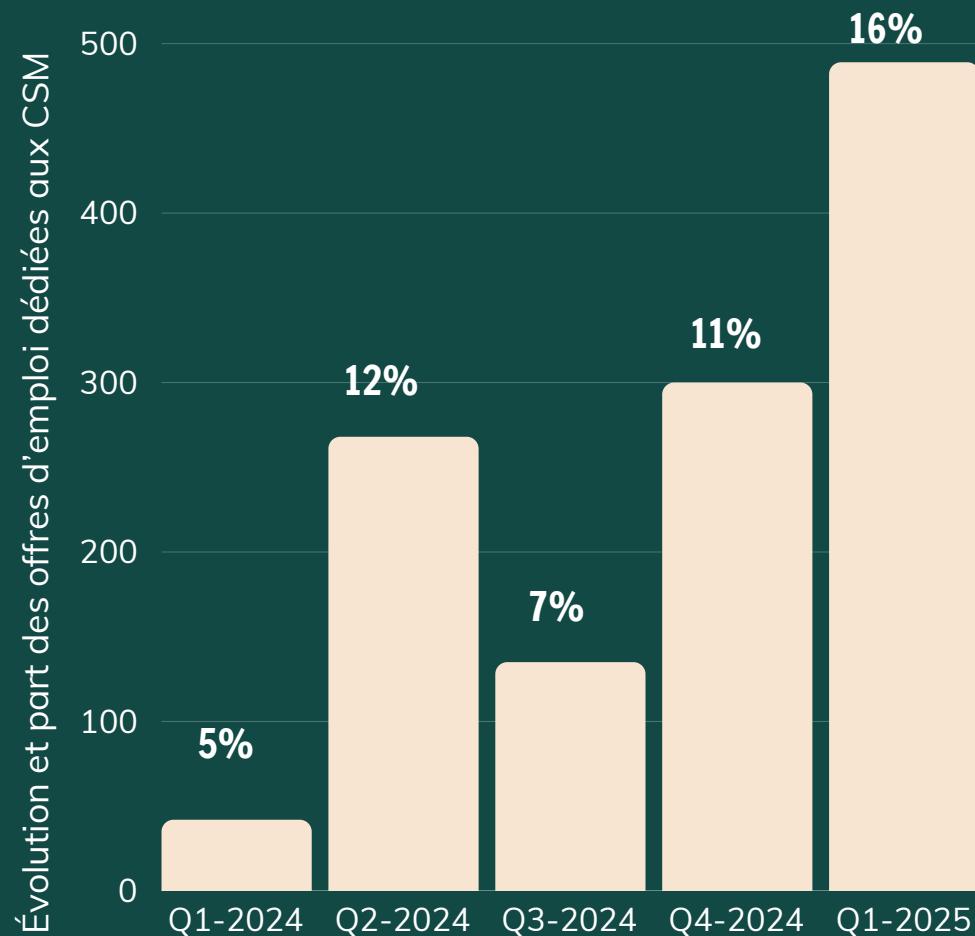
MID MARKET / ENTERPRISE

DEEL	60
MICROSOFT	41
CANONICAL	40
ORACLE	24
SAP	22

CUSTOMER SUCCESS MANAGER : L'IMPACT CLIENT DEVIENT LE MOTEUR DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE



L'OEIL D'AMAURY



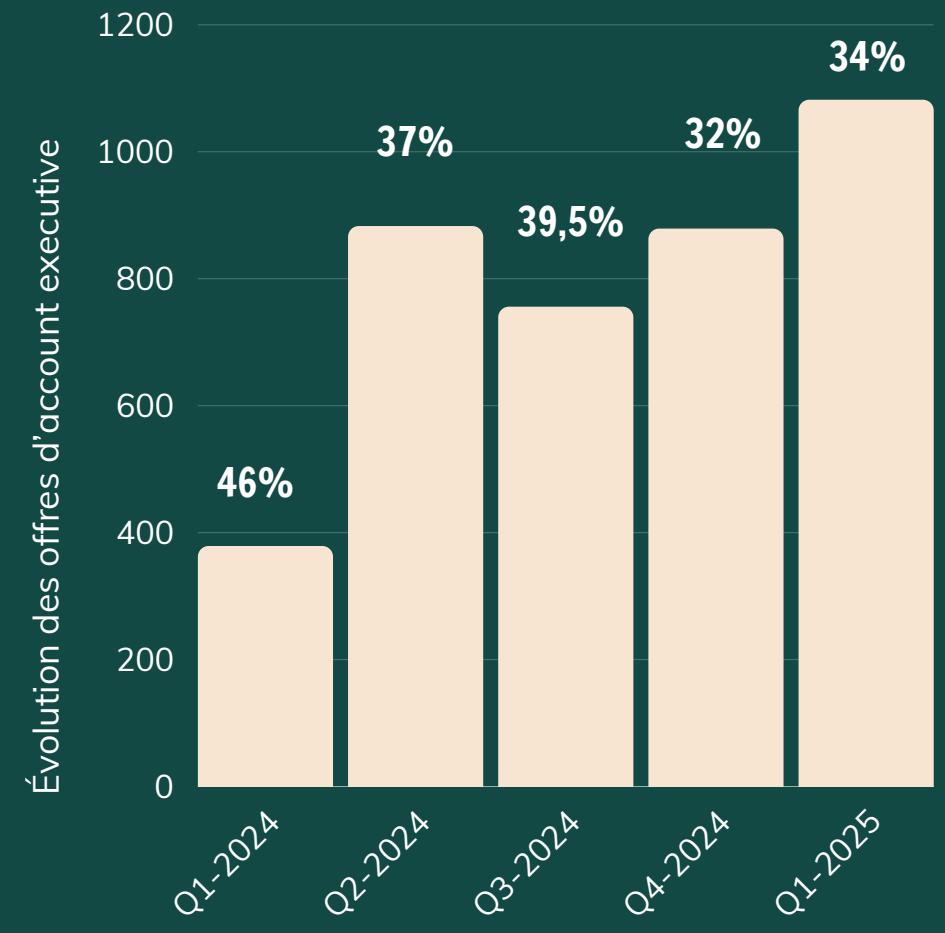
Les Customer Success Managers confirment leur ascension spectaculaire dans la Tech. Avec 489 offres publiées en trois mois, le poste se hisse pour la première fois en deuxième position des fonctions commerciales les plus recherchées, juste derrière les Account Executives. Les offres ont bondi de 65 % sur trois mois, et ont été multipliées par 3,6 depuis le troisième trimestre 2024. Jamais le Customer Success n'avait connu une telle accélération sur le marché de l'emploi. Sous l'effet de la pression sur l'ARR, du ralentissement des cycles de vente et du besoin de rentabilité, les éditeurs de logiciels déplacent une partie de leurs investissements vers la fidélisation. Reste un défi : structurer efficacement l'organisation CX sans fragiliser l'expérience client, ni freiner l'expansion commerciale. En 2025, la capacité à monétiser durablement l'existant devient une condition clé de croissance rentable.

”

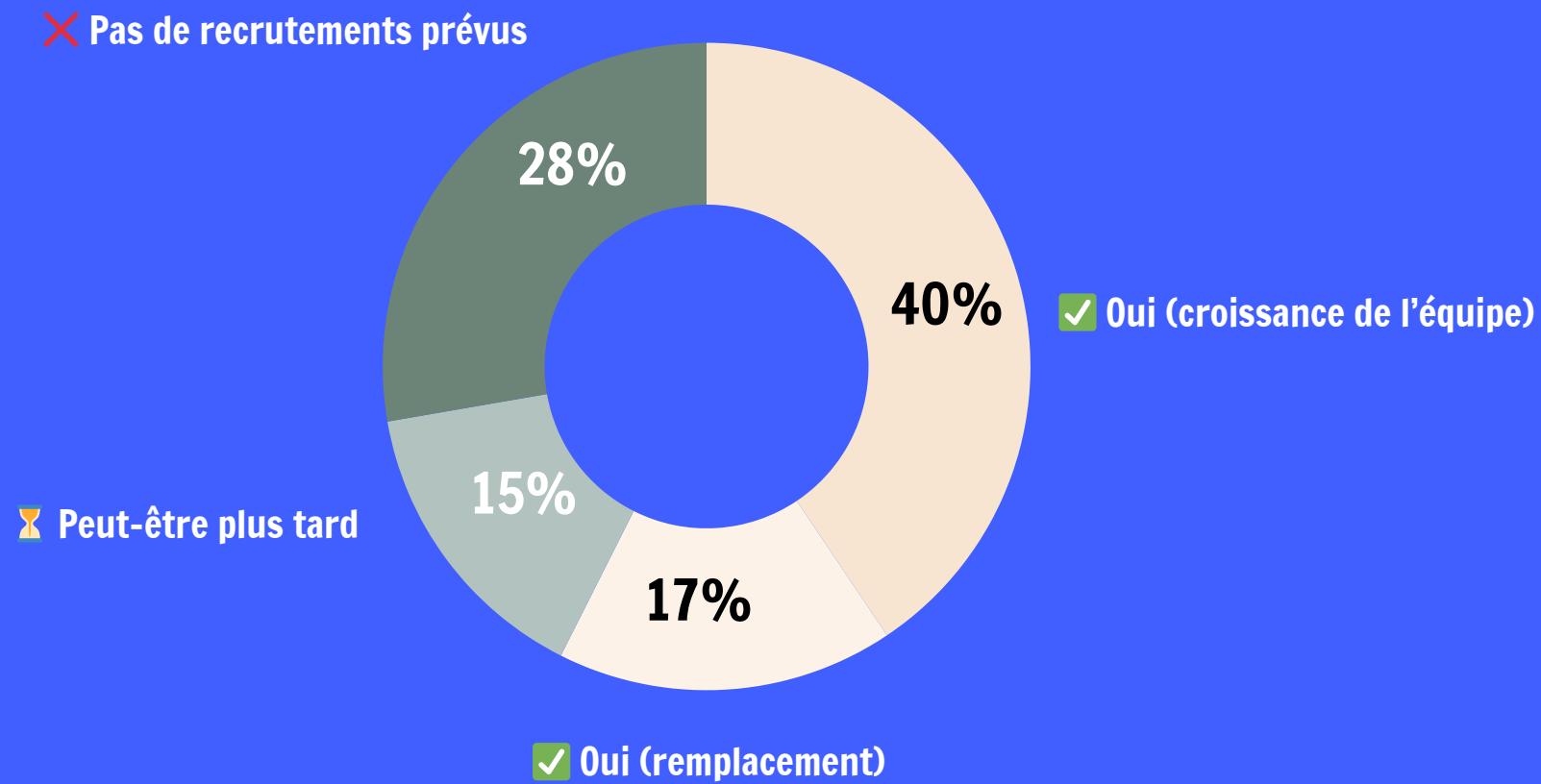
LE REBOND DES ACCOUNT EXECUTIVE... SOUS DE NOUVELLES CONDITIONS

En augmentation de 24% ces 3 derniers mois, les offres d'emploi pour les Account Executives ont franchi le cap des 1 000 postes ouverts ce premier trimestre 2025, un seuil jamais atteint depuis deux ans. Ce profil reste en tête des recrutements de Sales, et représente désormais 34% des offres commerciales diffusées ce trimestre, après un léger recul au Q4. Ce profil reste en tête des recrutements avec 34 % des offres commerciales concentrées. Deux entreprises sur cinq ayant recruté un Sales ce trimestre ont ciblé ce profil. Pourtant, sous la pression d'un marché en contraction, de plus en plus d'éditeurs tendent à recruter des profils "full cycle", capables de piloter l'intégralité du cycle de vente, de la prospection au closing. Loin du modèle d'hyper-croissance éclatée, le marché recentre son efficacité en s'appuyant sur des équipes plus compactes et plus agiles pour optimiser le coût d'acquisition client.

 **1 082 OFFRES PUBLIÉES
AU 1ER TRIMESTRE 2025**



INTENTION DE RECRUTEMENT DES SALES DANS LA TECH POUR LE 2EME TRIMESTRE 2025



57% DES ENTREPRISES DE LA TECH EN FRANCE ENVISAGENT
RECRUTER DES SALES CES TROIS PROCHAINS MOIS

En recul de 3 points par rapport aux intentions de recrutement 3 mois plus tôt

*d'après 102 Sales Leaders et entreprises de la Tech sondés par Rocket4Sales en Avril 2025



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

Rendez-vous sur :
www.rocket4sales.com

