

# COMMERCIAL, MARKETING & COMMUNICATION TOUJOURS PLUS DE SPECIALISATION



## EVOLUTION DU MARCHÉ ET DES POLITIQUES DE REMUNÉRATION

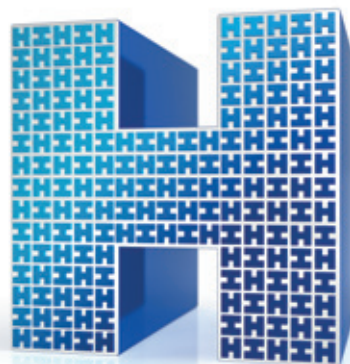
Les fonctions commerciales figurent toujours en très bonne position des projets de recrutement des entreprises au niveau national. Les structures remplacent quasi systématiquement les commerciaux sur le départ, pour se donner toutes les chances de conserver le développement de leur chiffre d'affaires et de leurs parts de marché en France et à l'international.

Le métier implique toujours plus d'expertise. C'est LA compétence clé pour assurer un rôle de chef d'orchestre aussi bien en interne qu'en externe et apporter la meilleure solution technique et commerciale. L'aisance relationnelle, l'écoute et des qualités de négociateur sont toujours des compétences impératives, mais demeurent en arrière-plan comparativement à la maîtrise de l'environnement (marché, expertise service ou produit, etc.)

Les rémunérations restent stables, sur un marché particulièrement dynamique en termes de volume d'offres sur l'ensemble du territoire.

## QUELLE VISION POUR L'AVENIR ?

Les projections sont toujours aussi positives. Les candidats doivent s'adapter à un marché qui se développe à l'international, et donc s'assurer de maîtriser une ou plusieurs langues pour mettre toutes les chances de leur côté. La rémunération demeurera un élément clé dans la prise de décision des commerciaux, tout particulièrement sur la partie variable, qui est étroitement liée au secteur d'activité. Les entreprises doivent, comme sur de nombreux métiers, renforcer leur attractivité et proposer une politique employeur qui réponde aux attentes de flexibilité des salariés (conciergerie, télétravail, etc.).



## COMPETENCES LES PLUS RECHERCHEES

- Proactivité
- Application de la stratégie
- Flexibilité
- Sens de l'organisation
- Excellent relationnel

## FOCUS JOB

### Key Account Manager

Dans un marché en constante évolution et nécessitant une réelle flexibilité, les entreprises cherchent à répondre aux demandes d'une clientèle multicanale et diversifiée. Ainsi, le Key Account Manager permet aux structures de toutes dimensions de développer des accords d'envergure au niveau national ou international. Interlocuteur privilégié des clients clés, ce véritable pivot de la relation entretient son portefeuille clients avec soin et vise à pérenniser la collaboration sur le long terme. La plupart du temps rattaché à la direction commerciale ou à la Direction Générale de l'entreprise, il est le vecteur principal en termes de développement de CA ou de volumes de vente. Qu'il intervienne sur un secteur technique ou dédié à la prestation de services, c'est un profil généralement d'expérience qui maîtrise parfaitement les rouages de la négociation auprès d'interlocuteurs de haut rang. Ce poste est un passage reconnu pour accéder à des fonctions de direction stratégique.

0 A 3 ANS	3 A 5 ANS	5 A 8 ANS	> 8 ANS
NS	45   65	65   80	85   100

## GRILLES DE REMUNERATION

### RETAIL, MODE & LUXE

	0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS		REGIONS
Attaché commercial	25	30	30	38	35	45	NS		-10%
Responsable commercial wholesale	35	45	38	45	45	55	55	60	
Responsable de zone export	32	40	40	47	47	55	55	65	
Directeur commercial	50	65	65	80	80	95	95	120	
Chargé de marketing	28	32	32	40	40	50	NS		
Chef de produit trade	28	32	32	40	40	50	50	55	
Brand manager	35	45	45	50	50	55	55	65	
Directeur marketing	50	65	65	75	70	90	90	110	
Retail merchandiser	35	40	40	47	47	60	60	76	
Acheteur retail	30	40	40	47	47	55	55	65	
Chargé de communication	28	35	35	42	42	45	NS		
Attaché de presse	28	32	32	40	40	50	50	60	
Responsable presse	50	60	60	75	75	85	85	100	
Chef de projets CRM	30	37	37	45	45	55	55	60	

### GRANDE CONSOMMATION

	0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS		REGIONS
Chef de secteur	26	35	35	42	42	45	NS		-10%
Chef des ventes régional	42	48	48	55	55	60	60	80	
Directeur national des ventes	75	85	85	95	95	110	110	120	
Directeur commercial	90	105	105	120	120	140	140	150	
KAM / Compte Clé	60	65	65	75	75	90	80	95	
Chargé d'études	25	35	35	42	42	50	50	55	
Chef de produit	28	35	35	45	45	55	NS		
Chef de groupe	50	55	55	62	62	70	70	80	
Responsable merchandising	28	35	35	45	45	55	55	60	
Category manager	40	45	45	55	55	60	60	75	
Directeur marketing	55	70	70	80	80	100	110	140	

### HIGH-TECH

	0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS		REGIONS
Commercial sédentaire / Inside sales	28	32	32	40	35	45	45	50	-10%
Commercial itinérant	30	38	34	48	40	50	45	60	
Technico-commercial	35	45	38	45	42	48	42	55	
Ingénieur commercial	32	40	40	50	45	55	75	110	
KAM / Ingénieur d'affaires grands comptes	35	42	40	60	55	85	85	100	
Responsable ventes indirectes / Channel sales	NS		45	60	65	80	75	110	
Responsable BU / Chef des ventes	NS		50	70	65	85	85	100	
Responsable commercial	38	42	42	50	50	65	65	85	
Directeur commercial	NS		65	80	80	100	90	150	
Graphiste offline / online	25	28	25	32	34	45	NS		
Chef de projets digital	28	35	35	45	40	50	NS		
Directeur de clientèle web	30	46	45	65	NS		NS		
Responsable e-commerce / activités online	NS		47	63	60	85	NS		
Chef de produit	35	40	40	50	52	58	58	65	
Chargé de communication	28	33	30	36	34	42	NS		
Responsable marketing & communication	30	35	35	45	44	56	58	70	
Directeur marketing	NS		50	60	70	80	75	120	



## GRILLES DE REMUNERATION

### INDUSTRIE

	0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS		REGIONS
Technico-commercial sédentaire	26	30	30	35	35	42	42	45	=
Ingénieur / Technico-commercial	27	33	33	45	38	55	55	66	
Ingénieur commercial / Ingénieur d'affaires	28	35	35	45	45	60	60	70	
KAM / Directeur de comptes	NS		45	65	65	80	85	100	
Chef de produit international / web	32	37	38	45	45	65	65	80	
Business developer international	30	38	40	55	50	70	70	90	
Responsable export	32	38	40	58	50	75	70	90	
Directeur commercial	NS		55	80	70	90	90	130	
Chef de produit	30	38	38	45	45	65	45	70	
Directeur marketing	NS		50	65	60	90	85	120	

### SERVICES

	0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS		REGIONS
Téléprospecteur / Chargé avant-vente	24	28	25	35	28	38	NS		-10%
Commercial sédentaire	28	36	30	40	32	42	38	46	
Attaché / Délégué / Ingénieur commercial	30	38	32	40	38	48	45	65	
Superviseur télévente	30	35	32	45	45	58	> 55		
Manager télévente	35	40	36	45	48	60	50	70	
Attaché / Délégué / Ingénieur commercial	30	38	34	42	40	58	60	75	
KAM / Ingénieur d'affaires grands comptes	NS		35	45	50	70	60	80	
Responsable développement / Business developer	32	38	38	46	45	60	60	90	
Chef des ventes / encadrement	NS		45	55	55	70	65	85	
Directeur régional	NS		50	60	60	75	75	85	
Directeur des ventes	NS		50	55	55	80	80	110	
Directeur commercial	NS		70	80	80	110	95	130	
Directeur marketing	NS		42	60	50	75	70	95	

### LIFE SCIENCES

	0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS		REGIONS
Délégué hospitalier	30	40	40	50	50	60	60	70	-10%
Visiteur médical / Attaché promotion médicale	25	30	30	40	40	50	50	60	
Délégué pharmaceutique	25	30	30	40	40	50	50	60	
Technico-commercial	30	40	40	50	50	60	60	70	
Responsable de zone export	30	40	40	50	50	60	70	80	
KAM	40	50	50	60	60	70	70	85	
Directeur régional	50	60	60	70	65	75	> 75		
Directeur commercial	70	80	80	100	100	120	> 120		
Chargé d'études de marché / business analyst	30	40	40	50	50	65	65	70	
Chef de produit	35	40	40	50	50	60	60	70	
Chef de gamme	50	60	60	70	70	80	80	90	
Marketing manager	60	70	70	80	80	90	> 90		
Directeur marketing	70	85	85	100	100	120	> 120		
Directeur prix et remboursement / market access / économie de la santé	70	80	80	90	90	100	> 100		
Manager market access	55	65	65	70	70	80	> 80		
Economiste de la santé	40	45	45	55	55	75	75	80	