



COURRIER
cadres
& dirigeants

COURRIER

Le magazine des décideurs

cadres & dirigeants

N° 97 - DÉC. 2015 - JANV. 2016 - www.courriercadres.com

ZOOM SUR...
TOULOUSE
Dynamisme au beau fixe pour profils hautement qualifiés

INTERVIEW
Céline Saada-Benaben,
directrice générale d'eBay France.
"eBay valorise le courage managérial"

CADRES ET DIRIGEANTES

Chroniques
du sexisme
ordinaire

DROIT
Lanceur d'alerte
Comment jouer son rôle de citoyen ?

Les SALAIRES 2016 métiers qui rapportent

Ingénieurs - Finance d'entreprise et comptabilité - Banque et assurance - Industrie
Systèmes d'information et digital...

DOSSIER SPÉCIAL

LE GREEN

Ce business (pas) comme les autres





À LA UNE

HAUTE TECHNICITÉ, RARETÉ : LES MÉTIERS QUI RAPPORTENT



VENTE

Technique et hautes compétences commerciales

Les commerciaux font depuis plusieurs années partie des profils en tension. "On assiste clairement à une inflation salariale. Aujourd'hui, les entreprises ont véritablement besoin de faire croître leur chiffre d'affaires. Comme il est difficile de trouver de bons profils, elles sont prêtes à mettre la main à la poche", explique Lionel Deshors, fondateur et dirigeant de CCLD Recrutement.

COMPTE CLÉ/
DIRECTEUR D'ENSEIGNE

Ces deux dénominations décrivent le même métier. Le compte clé ou directeur d'enseigne est en charge de négocier pour son entreprise, par exemple une société dans le domaine de l'agroalimentaire, avec les enseignes de la distribution. Elles se sont regroupées en centrale d'achats. Les négociations se font donc avec ces dernières. "Les marchés se sont structurés. Les entreprises recherchent des commerciaux de haut vol", développe Lionel Deshors de CCLD Recrutement. Il estime leur rémunération à partir de 75 000 et jusqu'à 110 000 - 120 000 euros bruts annuels avec une dizaine d'années d'expérience.

BUSINESS DEVELOPER

"C'est un poste qui a un peu le vent en poupe", explique Lionel Deshors de CCLD Recrutement. Ce sont des commerciaux avec différentes dimensions : développement, marketing, expertise, consulting. Ils sont bien rémunérés et très recherchés. Ce sont des intrapreneurs". Raphaël Molon, directeur de la région grand Nord pour Hays, met particulièrement l'accent sur ceux avec un profil international. "Ils s'occupent d'étendre la présence commerciale de leur entreprise dans les réseaux de distribution à l'étranger. Ils maîtrisent l'anglais et d'autres langues. Leur connaissance de la culture locale est un atout", décrit-il. Ainsi, ils allient la technique à un niveau commercial élevé. Selon lui, entre 5 et 8 ans d'expérience, leur rémunération se situe autour de 60 000 euros. Elle peut atteindre 80 000 bruts annuels et au-delà avec plus de 8 ans d'expérience.

Plus de chiffres :
chargé d'affaires et technico-commercial

Rémunération annuelle brute (en k€)	1 ^{re} décile*	Médiane	9 ^e décile*
Localisation géographique			
Île-de-France	36	51	85
Province	34	45	85
Pays de la Loire	35	46	65
Rhône-Alpes	35	47	70
Taille de l'entreprise			
1 à 99 salariés	30	45	65
100 à 249 salariés	35	48	70
250 à 499 salariés	36	50	72
500 à 999 salariés	36	48	69
1 000 à 4 999 salariés	35	49	80
5 000 salariés et plus	36	49	75
Secteur d'activité			
Industrie	35	48	71
Équipements électriques et électroniques	38	50	75
Mécanique - Métallurgie	35	46	64
Construction	35	46	63
Commerce	35	47	70
Commerce interentreprises	32	50	75
Distribution généraliste et spécialisée	35	45	65
Services	31	47	75
Activités informatiques	32	50	85

* 10^e et 90^e déciles sont respectivement à 10% en dessous et à 10% au-dessus de la médiane.

Source : Apec, enquête 2014-2015 sur les métiers et les rémunérations des cadres et DRH.