

uptoo

Ingénieurs
d'affaires



**Combien
gagnent
réellement les
commerciaux
en 2024 ?**

Combien les Ingénieurs d'Affaires / Business Developers gagnent-ils réellement en 2024 ?

SALAIRE MOYEN DE L'INGÉNIEUR D'AFFAIRES

53 000€

dont 25% variable

SALAIRE MOYEN EN DÉBUT DE CARRIÈRE

39 000€

dont 18% variable

SALAIRE MOYEN EN FIN DE CARRIÈRE

66 000€

dont 24% variable

LES SECTEURS QUI PAYENT



66 000 €

Marine



62 000 €

Instrumentation



61 000€

Optique

PARIS - RÉGION

55 k€

52 k€

L'écart des salaires entre l'Île-de-France et les autres régions est 6 %.

Comme chaque année depuis 10 ans, nous sortons notre grande enquête nationale sur la réalité des rémunérations dans la vente. Nous avons questionné plus de 100 000 commerciaux et managers commerciaux sur 12 mois afin de répondre aux questions suivantes : combien sont-ils réellement payés ? Quelle est la proportion réelle de fixe et de variable ? Quelles augmentations sont réellement passées l'année dernière ?

Que faut-il en retenir ? Les commerciaux jouent la sécurité et préfèrent prendre un package inférieur avec un fixe plus élevé - les arguments sur le variable ont moins d'impact dans le contexte actuel. Ils sont également bien renseignés sur la réalité des rémunérations et n'avancent pas avec les entreprises hors marché. Les rémunérations des commerciaux junior ont explosé, très souvent au-delà de 40 000€.

Faut-il revaloriser ses commerciaux ?

Les attentes des équipes étaient fortes, pourtant nous n'avons pas observé d'envolées sur 2023. La moyenne reste stable autour de 50 000€ brut par an. Les

Sur les 12 derniers mois, deux fois plus d'entreprises mentionnent le mot-clé "salaires" pour expliquer les difficultés à recruter et 1/3 des commerciaux se disent insatisfaits par leur rémunération¹. La tension du marché de l'emploi des commerciaux est en faveur des candidats qui n'hésitent pas à abandonner les process ou faire jouer la concurrence (en moyenne, les candidats sont en process avec trois entreprises).

entreprises ont procédé à des revalorisations modérées sur les profils déjà en poste.

Nous anticipons un scénario similaire pour 2024 avec des augmentations comprises entre 3 et 4%.

Comment lire ces chiffres ?

Les salaires présentés ici sont des moyennes statistiques. Il s'agit des salaires actuels déclarés par les candidats lors de leur process de recrutement.

Ces moyennes cachent des disparités fortes entre les régions, les cultures d'entreprise et surtout les performances des commerciaux. Les 10% les plus performants gagnent facilement 15 % de plus que les autres.

Par exemple : Si vous souhaitez recruter un business developer de 2 à 5 ans d'expérience en Île-de-France, le salaire moyen est de 44 000€. Pour capter les meilleurs, il faudra plutôt proposer 50 000€. Enfin, vous devez garder en tête qu'en Île-de-France, les candidats gagnent 6 à 7% de plus qu'ailleurs.

En 2023, les entreprises n'ont eu d'autre choix que de revaloriser les salaires pour garder leurs équipes. Mais cette année, le gouvernement annonce un léger ralentissement des augmentations à +3,1%².

Bien sûr, la rémunération ne fait pas tout et les entreprises peuvent se démarquer sur d'autres aspects : le projet RH, les évolutions de carrière, les formations et la montée en compétences ou les autres avantages sociaux proposés.

En 2024, le marché du recrutement de commerciaux et managers commerciaux sera toujours en tension. Depuis 2020 et plus précisément, depuis la période COVID en France, il y a plus d'offres d'emploi en ligne qu'avant le covid et la rémunération sera plus que jamais le sujet central pour attirer et recruter les meilleurs commerciaux.

Bonne lecture !

¹ Source : Baromètre de la rémunération des commerciaux, Uptoo, 2023.

² Source : [Salaires : voici de combien ils augmenteront en 2024, selon le gouvernement](#)

Les salaires par secteur

Les rémunérations suivantes sont issues des moyennes nationales. Se référer à la grille par région et par niveau d'étude pour réajuster en fonction du profil.

Salaire Fixe - Fixe + Variable	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	+10 ans	Variable
<i>Toutes les rémunérations se lisent : Fixe - Fixe + Variable</i>					
Informatique					
Éditeurs de logiciels et de SaaS	31 - 38	36 - 49	43 - 62	51 - 73	20%
Industrie					
Énergie et Environnement	34 - 43	38 - 49	42 - 52	54 - 69	20%
Industrie chimique et pharmaceutique	34 - 39	37 - 46	42 - 54	54 - 68	20%
Services					
Conseil aux entreprises	29 - 36	35 - 45	41 - 54	52 - 68	20%
Recrutement et Formation	30 - 37	31 - 39	36 - 48	46 - 58	20%
Autres services aux entreprises	28 - 33	33 - 44	37 - 50	47 - 62	20%
Finance					
Finance	33 - 40	36 - 48	43 - 58	49 - 68	25%
Santé					
Biotechnologies	35 - 43	38 - 47	42 - 55	54 - 71	20%

Les salaires par région

Les rémunérations suivantes sont issues des moyennes nationales. Se référer à la grille par région et par niveau d'étude pour réajuster en fonction du profil.

Tous niveaux d'étude confondus, voici les salaires :

RÉGIONS	MOY GLOBALE	MOY FIXE	VARIABLE
Province	52	40	23%
Ile-de-France	55	41	25%
Île-de-France	55	41	25%
Auvergne-Rhône-Alpes	51	39	24%
Occitanie	54	40	26%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	53	40	25%
Pays de la Loire	50	39	22%
Grand Est	50	40	20%
Nouvelle Aquitaine	49	38	22%
Hauts-de-France	51	40	22%
Bretagne	52	39	25%
Centre-Val de Loire	54	40	26%
Normandie	52	41	21%
Bourgogne Franche-Comté	52	39	25%

Les salaires par niveau d'étude

Les rémunérations suivantes sont issues des moyennes nationales. Se référer à la grille par région et par niveau d'étude pour réajuster en fonction du profil.

En moyenne, tous niveaux d'expérience confondus :

Salaire global	Global	Fixe	Variable
Autodidacte, BAC	52	37	29%
DUT, BTS, BAC+2	55	40	27%
Licence, Master 1	52	38	27%
Ecole de commerce	51	39	24%
Ecole d'ingénieurs	57	46	19%
MBA, autres masters 2	52	40	23%

Par année d'expérience :

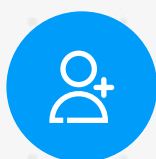
Salaire fixe-fixe+variable	0 à 2 ans	2 à 5 ans	5 à 10 ans	+10 ans
Autodidacte, BAC	28-37	30-43	38-54	43-59
DUT, BTS, BAC+2	30-39	32-45	36-49	44-60
Licence, Master 1	29-37	33-43	36-51	46-62
Ecole de commerce	30-36	34-44	41-55	52-69
Ecole d'ingénieurs	35-42	38-48	45-57	59-74
MBA, Autres Master 2	32-40	34-43	41-55	55-71



Uptoo est le spécialiste de la vente

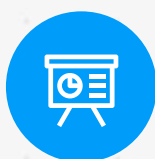
Nos 250 collaborateurs partout en France aident plus de 6 000 dirigeants d'entreprise de toutes tailles, dans tous leurs projets de transformation commerciale :

- Le recrutement de commerciaux et managers ;
- L'évaluation et la formation des forces de vente ;
- La formation et l'accompagnement des dirigeants ;
- Le coaching pour dépasser vos objectifs.



Vous avez un projet de recrutement ?

uptoo.fr/recrutement



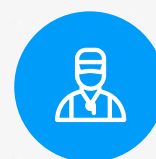
Vous voulez augmenter l'impact de vos équipes ?

uptoo.fr/formation



Vous souhaitez moderniser vos méthodes de vente ?

uptoo.fr/conseil



Vous souhaitez booster vos performances commerciales ?

uptoo.fr/coaching