

Professions commerciales : les soft skills s'effacent au profit des hard skills

Joblift étudie le poste de commercial et les nouvelles compétences exigées

Berlin, le 14 février 2017 – Le méta-moteur de recherche [Joblift](#) a étudié la demande de commerciaux en 2016, et recensé plus 513 000 offres. Malgré certains secteurs en difficulté, 75% des commerciaux recrutés, l'ont été en CDI. Cependant, les évolutions digitales provoquent des mutations pour la profession, ce qui pousse les entreprises à rechercher des profils aux compétences de plus en plus spécifiques, tant au niveau technique que linguistique. Néanmoins, les changements sont inégaux d'une région à l'autre.

1,5 fois plus de CDI pour les commerciaux que pour la moyenne nationale

En 2016, sur 513 000 offres, 75% étaient des CDI, 7% des postes à destination des stagiaires et apprentis, 6% de CDD et 6% de contrats en intérim.

Parmi les secteurs porteurs de cette profession, l'Industrie, qui recrute 20% des commerciaux au total, a vu une augmentation des publications d'offres de 15% par rapport à 2015. La Construction recrute également massivement avec 12% de la totalité des offres publiées et une hausse de deux points sur les 12 derniers mois. Les services aux entreprises viennent ensuite, avec 11% des offres, mais ce secteur a vu son nombre de publication d'offres chuter de 10% en 12 mois. Les secteurs de la Santé et de l'Agriculture ont respectivement vu une baisse de 12% et 10% des offres en 2016.

Malgré cela, il y a eu un glissement annuel moyen positif de 4% pour l'ensemble de la profession.

Les talents de négociateur ne suffisent plus

Avec la digitalisation, le métier de commercial évolue tant en interne qu'en externe. De fait, le succès d'un commercial est lié à ses soft skills. Parmi les qualités demandées, le relationnel et l'intelligence sociale (30%), le dynamisme et la réactivité (22%) et les talents de négociateur (12%). Cependant, les soft skills ne suffisent plus et les hard skills deviennent décisifs.

En premier lieu, le niveau de formation demandé augmente (+ 26% pour les Bac +4/5 en 2016 contre +7% pour les Bac +2). Cela est corrélé à la demande de connaissances techniques en augmentation, notamment en Big Data et Cloud (+ 27%). De même, avec le développement des marchés, **la maîtrise des langues prend de l'importance**. L'anglais seul (demandé dans 16% des offres) ne suffit plus. 4% des offres demandent une bonne maîtrise de deux langues (+6%), et deux tiers de celles-ci concernent l'allemand.

Des évolutions inégales selon les régions

Les évolutions de postes des commerciaux ne sont cependant pas homogènes sur toute la France, et se font à des vitesses différentes.

On retrouve presque deux fois plus de commerciaux sédentaires dans les grandes métropoles qu'en régions par exemple. De plus, les compétences citées ci-dessus, sont nettement plus demandées en régions parisienne (34%), lyonnaise (14%), et niçoise (6%) qu'ailleurs.

A propos de Joblift :

Joblift est un méta-moteur de recherche mettant actuellement en ligne plus d'un million d'offres d'emploi en France et en Allemagne, et travaille avec une centaine de sites partenaires. La technologie et l'accompagnement des candidats restent une des priorités. Créé en 2015 par Lukas Erlebach et Malte Widenka, Joblift emploie une trentaine de personnes réparties entre Hambourg et Berlin.

Contact presse

Mathilde Brygier
PR Manager France
+33 977 552 568
mathilde.brygier@joblift.fr

Joblift GmbH
Leuschnerdamm 31
10117 Berlin
joblift.fr/presse