



Etude*

Suivi des carrières commerciales pendant 20 ans
25000 professionnels de la vente (B2B)
Déclarations annuelles des salaires

Forbes, (2023), "Using Diversity Of Experience To Grab Top Managerial Sales Jobs - In 5 Easy Lessons", Brown, D.

Knowledge@HEC (2023) "5 Lessons on Salespeople & Sales Managers Careers"

Action Commerciale (2023), "Commerciaux : combien de temps rester en poste pour maximiser ses revenus ? ", 24 Oct, David, A.

* *Journal of the Academy of Marketing Science*, (2023), "How Do Firms Value Sales Career Paths?", Keshavarz, A., D. Rouziès, F. Kramarz, B. Quelin, M. Segalla.

2^{ème} constat:

2/3

**des directeurs commerciaux
promus n'ont pas d'expérience
dans la vente (mais dans d'autres
fonctions – y compris marketing)**

Rémunérations supérieures

Moins d'expérience professionnelle

**Turnover plus élevé (au cours des 2 années qui
suivent)**

3^{ème} constat:

3 ans d'expérience avant d'atteindre un plateau (rémunération)

Au-delà, la fidélité à l'entreprise n'est pas récompensée

Directeurs commerciaux dans un nouveau contexte

Tensions opérationnelles + stratégiques

Apprenants à vie

Culture data

Leader visionnaire

Réflexion éthique

...parmi d'autres caractéristiques

