



Le métier de manager marketing et développement commercial

➤ Le métier de manager marketing et développement commercial en France

Caractéristiques des salariés.....	p. 4
L'emploi.....	p. 6
Caractéristiques des employeurs.....	p. 7
Demandeurs d'emploi.....	p. 7
Tendances de l'emploi et attentes des recruteurs.....	p. 8
Perspectives d'avenir.....	p. 9

➤ Le métier de manager marketing et développement commercial en Centre-Val de Loire

Le marché de l'emploi cadre.....	p. 11
Perspectives d'avenir.....	p. 11

➤ Le métier de manager marketing et développement commercial dans l'Indre

Perspectives d'avenir.....	p. 12
----------------------------	-------

Le manager marketing et développement commercial pilote et met en œuvre les décisions et les choix stratégiques sur les produits et services proposés par son entreprise en s'appuyant sur son expertise mercatique et financière et sur sa maîtrise de l'univers concurrentiel et du public visé.

Cette fonction s'organise autour de compétences dans six grands domaines d'activités :

- L'analyse du marché, de ses acteurs et du positionnement de l'entreprise
- L'élaboration du plan marketing
- L'ajustement et la mise en œuvre de la stratégie de développement commercial
- La gestion du budget des actions attribuées au département marketing ou commercial
- Le management des équipes
- La définition et la mise en œuvre d'une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client

Le manager marketing et développement commercial évolue au sein d'entreprises privées, dotées d'un département marketing ou commercial, appartenant à tout type de secteurs d'activités comme le secteur industriel, l'agro-alimentaire, les nouvelles technologies, le tertiaire.

Les emplois occupés peuvent être :

- Directeur marketing, directeur commercial, directeur marketing et commercial
- Business development manager
- Ingénieur chargé d'affaires
- Chargée d'analyse marketing
- ...

Selon le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) et la nomenclature des familles professionnelles publiée par la DARES, les familles professionnelles les plus proches du manager marketing et développement commercial sont :

- L3Z : Maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce
- L4Z : Cadres commerciaux et technico-commerciaux

Sources : Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP), Dares

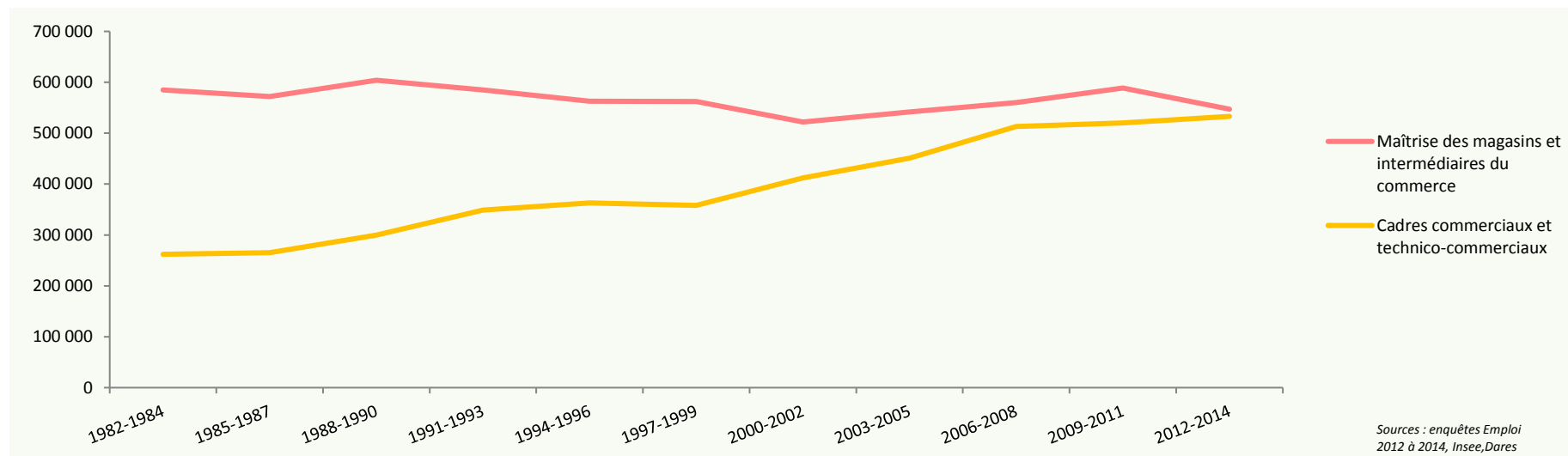
Le métier de manager marketing et développement commercial en France

➤ Caractéristiques des salariés

Salariés

Sources : Enquêtes Emploi -moyenne annuelle sur les années 2012 à 2014 - Insee, Dares

Le métier de manager marketing et développement commercial se compose de professionnels de la maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce ainsi que de cadres commerciaux et technico-commerciaux. Ces professions emploient 1 080 000 personnes en moyenne sur la période 2012-2014. Ce secteur a connu un développement important au cours des trente dernières années (+230 000 emplois environ).

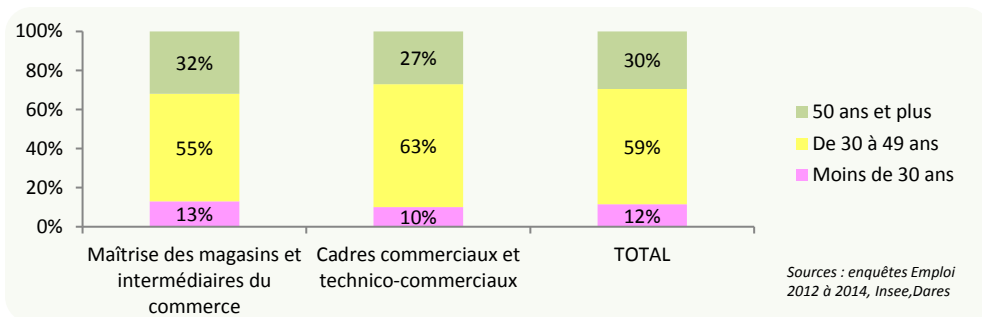


Le nombre de professionnels de la maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce a diminué au cours des trente dernières années (-38 000 emplois) mais est resté stable sur les dix dernières années. En moyenne sur la période 2012-2014, 547 000 personnes exercent cette profession que ce soit comme responsables d'un magasin (- 10 salariés), grossistes, chefs de rayon, merchandisers, animateurs commerciaux, ...

Les cadres commerciaux et technico-commerciaux sont chargés de définir les objectifs de vente et d'en assurer la réalisation. Ils peuvent être acheteurs, chefs de produit, responsables marketing mais aussi responsables de grands magasins. Avec 533 000 personnes en activité en moyenne sur la période 2012-2014, ce nombre a doublé sur les trente dernières années.

Structure par âge

Sources : Enquêtes Emploi -moyenne annuelle sur les années 2012 à 2014 - Insee, Dares



En moyenne sur la période 2012-2014, 12% des emplois sont occupés par des personnes de moins de 30 ans, contre 19% toutes familles professionnelles confondues. 59% des professionnels ont entre 30 et 49 ans (52% tous secteurs d'activité confondus).

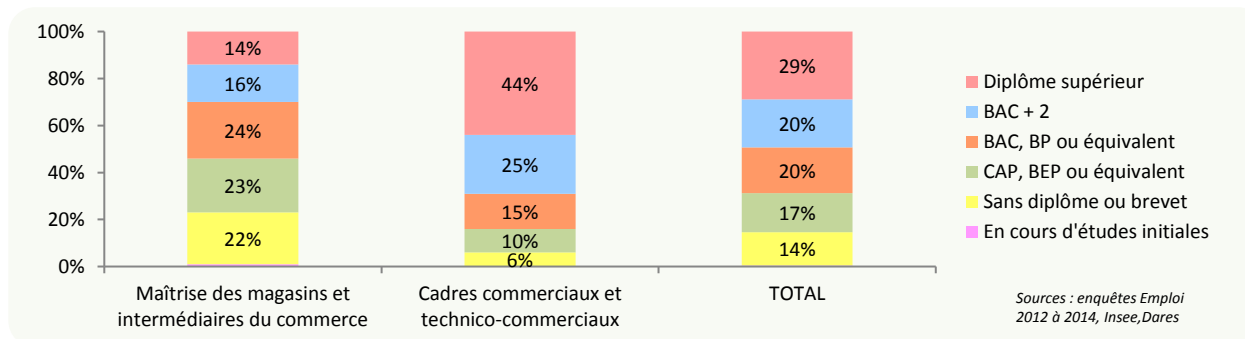
Cette structure par âge est restée stable au cours des trente dernières années.

Niveau de diplôme

Sources : Enquêtes Emploi -moyenne annuelle sur les années 2012 à 2014 - Insee, Dares

En moyenne sur la période 2012-2014, 49% des managers marketing et développement commercial ont au minimum un diplôme de niveau BAC + 2, contre 14% au début des années 1980. Tous secteurs d'activité confondus, seulement 36% des salariés possèdent au minimum ce type de diplôme.

Les cadres commerciaux et technico-commerciaux sont les plus diplômés.



Principales spécialités de diplôme*

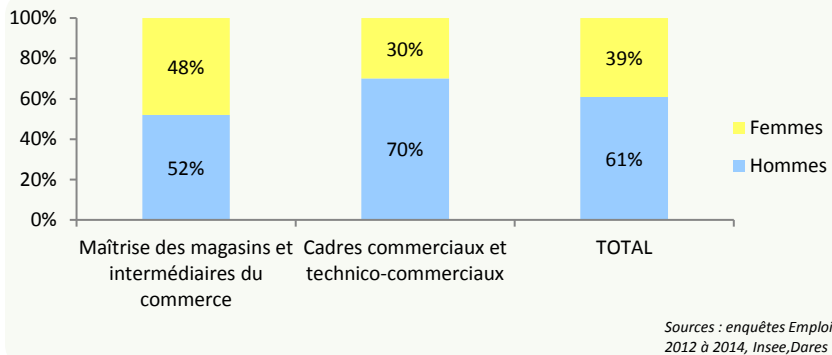
Sources : Enquêtes Emploi -moyenne annuelle sur les années 2012 à 2014 - Insee, Dares

Spécialités de formation	Maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce (moyenne annuelle 2012 - 2014)	Cadres commerciaux et technico-commerciaux (moyenne annuelle 2012 - 2014)
Commerce, vente	42%	40%
Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion	6%	15%
Comptabilité, gestion	5%	/
Secrétariat, bureautique	5%	/
Technologies industrielles fondamentales	/	6%
Electricité, électronique	/	6%

* Moins de 30 ans ayant achevé leurs études et possédant au moins un diplôme de niveau CAP ou BEP

Hommes / Femmes

Sources : Enquêtes Emploi -moyenne annuelle sur les années 2012 à 2014 - Insee, Dares



En moyenne sur la période 2012-2014, 61% des emplois sont exercés par des hommes, contre 52% tous secteurs d'activité confondus. Globalement sur les trente dernières années, la proportion de femmes a légèrement augmenté.

Les cadres commerciaux et technico-commerciaux sont majoritairement des hommes (70%) tandis que les professionnels de la maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce sont autant des hommes (52%) que des femmes (48%).

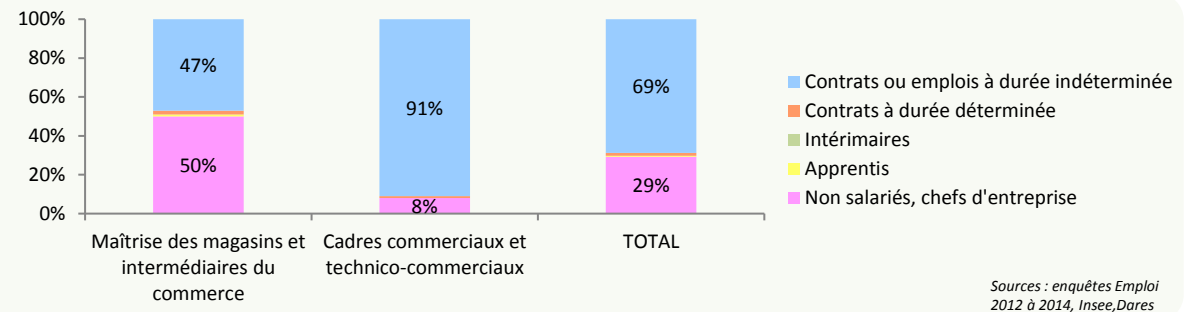
➤ L'emploi

Contrat de travail et mobilité

Sources : Enquêtes Emploi -moyenne annuelle sur les années 2012 à 2014 - Insee, Dares

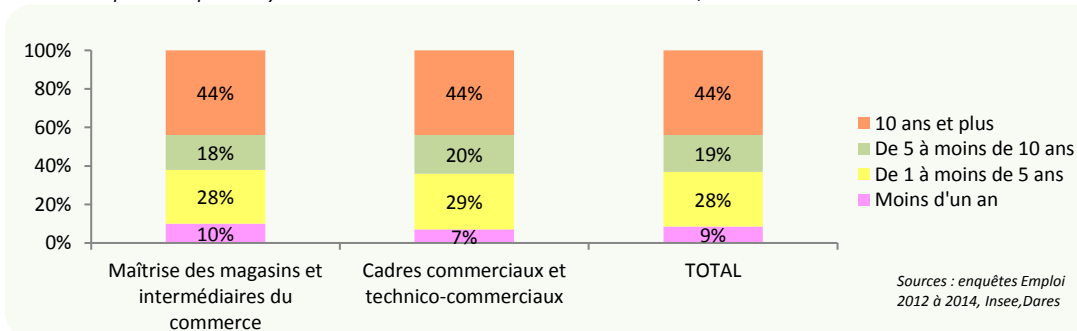
69% des salariés disposent d'un contrat à durée indéterminée, contre 76% tous secteurs d'activité confondus.

La mobilité est faible : pour 100 personnes en poste en 2014, 28 embauches et 29 sorties ont été réalisées (contre 62 embauches et 62 sorties, tous secteurs d'activité confondus).



Ancienneté dans l'entreprise

Sources : Enquêtes Emploi -moyenne annuelle sur les années 2012 à 2014 - Insee, Dares



44% des salariés travaillent dans la même entreprise depuis au moins 10 ans (46% toutes familles professionnelles confondus).

Le temps partiel est peu fréquent et 73% des salariés exerçant à temps complet déclarent travailler plus de 40 heures par semaine, contre 40% tous postes confondus.

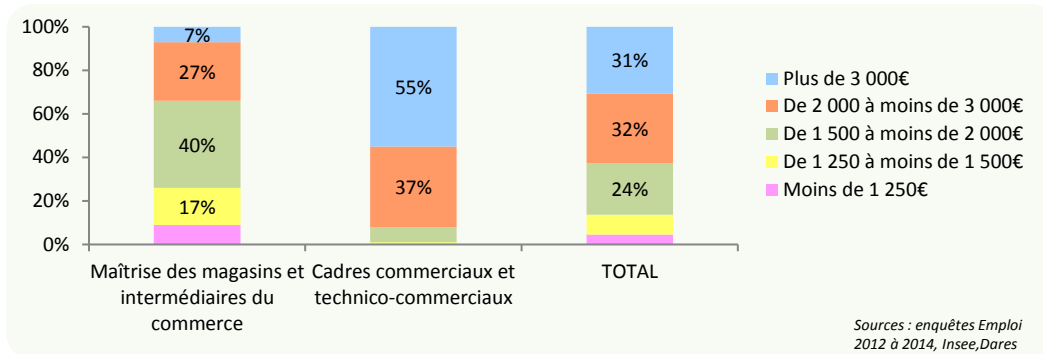
Ces professionnels sont nombreux à exercer leur activité le samedi (63%) et/ou le dimanche (31%), contre 52% le samedi et 27% le dimanche tous secteurs d'activité confondus.

Salaires mensuel net (hors apprentis et stagiaires)

Sources : Enquêtes Emploi -moyenne annuelle sur les années 2012 à 2014 - Insee, Dares

31% des salariés gagnent plus de 3 000€ net mensuel, chiffre supérieur à la moyenne des métiers (12%).

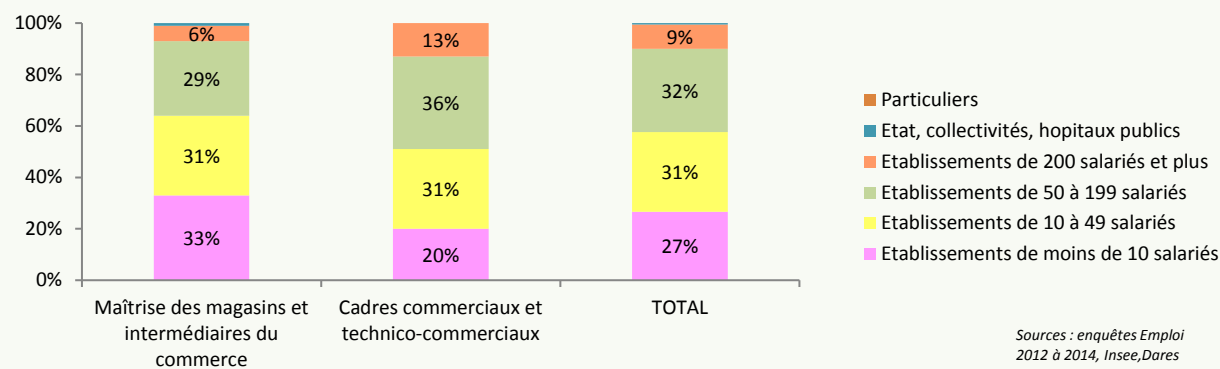
Le salaire mensuel net médian des salariés à temps complet est de 1 800€ pour les professionnels de la maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce et de 3 100€ pour les cadres commerciaux et technico-commerciaux. Toutes familles professionnelles confondues, il est de 1 800€.



➤ Caractéristiques des employeurs

Etablissements employeurs

Sources : Enquêtes Emploi -moyenne annuelle sur les années 2012 à 2014 - Insee, Dares

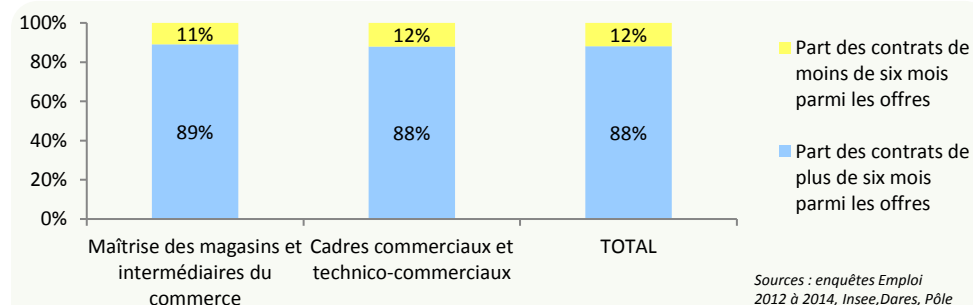


72% des salariés sont employés par des établissements de 10 salariés et plus, 27% par des établissements de moins de 10 salariés et 1% par l'état, les collectivités ou les hôpitaux publics.

➤ Demandeurs d'emploi

Contrats de travail parmi les offres

Sources : Enquêtes Emploi -moyenne annuelle sur les années 2012 à 2014 - Insee, Dares, Pôle emploi



Le nombre de personnes inscrites à Pôle Emploi à la recherche d'un poste a augmenté sur les dix dernières années ; elles étaient 95 800 en 2004 contre 117 500 en 2014, soit une hausse de 23%.

9 offres sur 10 proposées par Pôle Emploi sont des contrats de plus de 6 mois (6 sur 10 tous secteurs confondus).

➤ Tendances de l'emploi et attentes des recruteurs

Selon l'APEC, l'amélioration des recrutements de cadres annoncée en 2016 s'est confirmée avec 43 100 embauches réalisées en 2017 (hausse de 11%). C'est le niveau de recrutements le plus élevé sur les 5 dernières années.

Les perspectives 2018 des fonctions commercial / marketing sont optimistes, entre 43 000 et 46 000 embauches prévues.

Les fonctions de commercial et marketing sont des secteurs générateurs d'emploi cadre. 17% des recrutements de cadres prévus en 2018 les concerneraient.

Les recrutements des fonctions commercial-marketing font partie de ceux qui durent le plus, 26% de ces recrutements sont toujours en cours, 3 à 6 mois après la parution de l'offre.

Les cadres commerciaux restent les profils les plus recherchés par les entreprises : 42% des entreprises qui envisagent de recruter des cadres au deuxième trimestre 2018 ciblent la fonction commercial-vente.

Selon le cabinet de recrutement Hays, dans son étude des tendances générales du recrutement et des rémunérations en 2018, la fonction commerciale, marketing & communication est au cœur de la pérennisation et du développement de l'activité des entreprises. Les sociétés recherchent des profils possédant une expertise technique et de fortes compétences commerciales. Leur objectif premier est de conquérir de nouvelles parts de marchés tout en maintenant une compétitivité forte.

La digitalisation et l'ouverture de nouveaux canaux de distribution sont au cœur des stratégies d'entreprises. C'est pourquoi les profils d'ingénieurs commerciaux ou Business developers restent convoités.

Les profils de demain se doivent d'être flexibles, experts, curieux et adaptables. La mobilité, la connaissance d'une ou plusieurs langues étrangères et la maîtrise des outils digitaux deviennent des prérequis pour ses fonctions. De plus, les réseaux sociaux professionnels tendent à devenir un canal de communication majeur. Les candidats ont de leur côté intérêt à surveiller leur visibilité sur ces plateformes et rester au fait des dernières évolutions.

➤ Perspectives d'avenir

Sources : Pôle Emploi, Crédoc

Enquête sur les besoins en main d'œuvre 2018 réalisée par le Pôle Emploi avec le concours du Crédoc

Selon l'enquête sur les besoins en main d'œuvre 2018 réalisée par Pôle Emploi avec le concours du Crédoc, les métiers de manager marketing et développement commercial ¹ rassembleraient 28 136 projets de recrutement formulés par les entreprises en 2018, soit une augmentation de 12% sur 1 an. Ceux-ci ont doublé sur les 5 dernières années.

La profession présente des difficultés à recruter. 48% des projets d'embauches sont jugés complexes à réaliser selon les employeurs (35% tous secteurs d'activité confondus).

Les principales raisons évoquées par les employeurs qui présentent des difficultés de recrutement sont la pénurie de candidats (83%), l'inadéquation du profil des candidats (manque d'expérience, de diplôme, de motivation) (78%) et les difficultés liées à la nature du poste proposée (distance, horaires, pénibilité, salaire, ...) (51%).

4 623 intentions d'embauches de professionnels de maîtrise de magasins et intermédiaires de commerce en 2018 (+2% sur 1 an) contre 23 513 pour les cadres commerciaux et technico-commerciaux (+15% sur 1 an). Les entreprises recherchent principalement des cadres commerciaux, acheteurs, cadres de la mercatique ou des ingénieurs et cadres technico-commerciaux.

Projets de recrutement par métier

	Recrut. déclarés	Recrut. difficiles	% Recrut. difficiles
Maîtrise des magasins	2 767	1 170	42.3%
Professions intermédiaires commerciales	1 856	607	32.7%
Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique	9 228	4 125	44.7%
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux	12 732	6 913	54.3%
Cadres des magasins	1 553	825	53.1%

¹ Maîtrise des magasins / professions intermédiaires commerciales / cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique / ingénieurs et cadres technico-commerciaux / cadres des magasins

Les métiers en 2022

Source : DARES - Les métiers en 2022

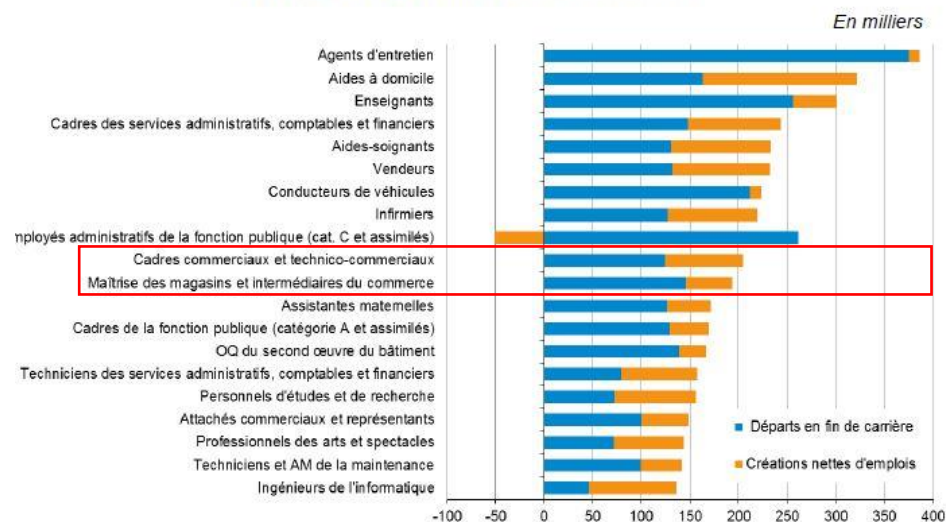
	Emploi 2022		Créations nettes d'emploi 2012 - 2022		Départ en fin de carrière 2012 - 2022		Postes à pourvoir entre 2012 - 2022		En moyenne annuelle par rapport à l'emploi total
	Nombre (en milliers)	% par rapport à l'emploi total	Nombre (en milliers)	% par rapport à l'emploi total	Nombre (en milliers)	% par rapport à l'emploi total	Nombre (en milliers)	% par rapport à l'emploi total	
METIERS DE MANAGER MARKETING ET DEVELOPPEMENT COMMERCIAL	1 240	4.5%	128	7.2%	271	4.4%	399	5%	
Maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce	629		47		146		194		3.2%
Cadres commerciaux et technico-commerciaux	611		81		125		205		3.6%
EMPLOI TOTAL	27 582		1 774		6 192		7 966		3.0%

Selon l'étude de la DARES « les métiers en 2022 », dans les métiers de manager marketing et développement commercial, le nombre d'emplois devrait augmenter pour atteindre 1 240 000 emplois en 2022.

Les professionnels de la maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce devraient bénéficier de perspectives d'emploi légèrement à la hausse avec 0.8% par an en moyenne. La progression serait plus forte pour les cadres commerciaux et technico-commerciaux avec un taux de croissance annuelle de l'emploi de 1.4%, en continuité avec les tendances passées. Ces métiers devraient bénéficier de développement de « l'orientation client » dans les différents secteurs d'activité, relayé par le commerce électronique et la diffusion des technologies de l'information et de la communication. Les activités de conception et de marketing notamment (achat, analyse des données clients) devraient se développer pour satisfaire au mieux les clients et s'adapter en permanence à leurs besoins.

Au total, 399 000 postes seraient à pourvoir sur la période 2012-2022, correspondant à 271 000 départs en fin de carrière additionnés à 128 000 créations nettes d'emploi. Parmi ces postes, 32% seraient consécutifs à des créations nettes d'emploi, contre 22% pour l'ensemble des métiers.

Graphique 3 – Métiers qui offriraient le plus de postes à pourvoir entre 2012 et 2022 dans le scénario central



Les professionnels de la maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce ainsi que les cadres commerciaux et technico-commerciaux font partie des 20 premiers métiers devant bénéficier des plus importants de postes à pourvoir entre 2012 et 2022.

Lecture : dans le scénario central, sur la période 2012-2022, 387 000 postes d'agents d'entretien seraient à pourvoir, dont 375 000 pour remplacer des départs en fin de carrière et 12 000 pour répondre à des créations nettes d'emplois. Les métiers d'employé administratif de la fonction publique de catégorie C ou assimilés perdraient 51 000 emplois entre 2012 et 2022 et compteraient 262 000 départs en fin de carrière. Au total, 211 000 postes seraient donc à pourvoir (262 000 - 51 000), soit un nombre inférieur à celui des départs en fin de carrière.

Concepts : emploi au sens du BIT ; nomenclature des familles professionnelles (FAP 2009).

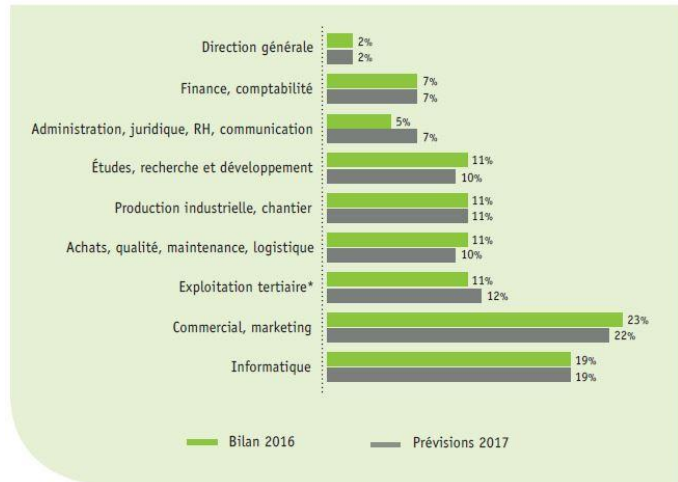
Champ : ménages ordinaires ; France métropolitaine.

Source : projections France Stratégie-Dares

Le métier de manager marketing et développement commercial en Centre-Val de Loire

➤ Le marché de l'emploi cadre

Source : APEC



En région Centre-Val de Loire, l'embellie observée en 2016 sur le marché de l'emploi cadre devrait se poursuivre en 2017.

Les cadres commerciaux ont été les profils les plus recherchés en 2016 par les entreprises de la région. 23% des recrutements en 2016, contre 19% pour la moyenne nationale.

En 2017, 22% des recrutements de cadres prévus par les entreprises de la région Centre-Val de Loire devraient concerner la fonction commercial-marketing.

*Métiers spécifiques dans le médical, social, culturel, enseignement, banque, assurance, immobilier, tourisme, transports

➤ Perspectives d'avenir

Sources : Pôle Emploi, Crédoc

Enquête sur les besoins en main d'œuvre 2018 réalisée par le Pôle Emploi avec le concours du Crédoc

Selon l'enquête sur les besoins en main d'œuvre 2018 réalisée par Pôle Emploi avec le concours du Crédoc, montre que sur les 68 071 intentions d'embauche formulées par les employeurs dans la région Centre-Val de Loire en 2018, 513 concernent les activités liées à aux métiers de manager marketing et développement commercial ¹ contre 439 en 2017 (+17% sur 1 an).

La profession présente quelques difficultés à recruter. 47% des projets d'embauches sont jugés complexes à réaliser selon les employeurs (49% tous secteurs d'activité confondus).

94 intentions d'embauches de professionnels de maîtrise de magasins et intermédiaires de commerce en 2018 (-9% sur 1 an) contre 419 pour les cadres commerciaux et technico-commerciaux (+15% sur 1 an). 82% des intentions d'embauche formulées par les entreprises dans les métiers de manager marketing et développement commercial ¹ concernent des cadres commerciaux, acheteurs, cadres de la mercatique ou des ingénieurs et cadres technico-commerciaux.

Projets de recrutement par métier

	Recrut. déclarés	Recrut. difficiles	% Recrut. difficiles
Maîtrise des magasins	52	15	28.8%
Professions intermédiaires commerciales	42	18	42.1%
Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique	151	75	49.4%
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux	254	131	51.7%
Cadres des magasins	14	0	0.0%

¹ Maîtrise des magasins / professions intermédiaires commerciales / cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique / ingénieurs et cadres technico-commerciaux / cadres des magasins

Le métier de manager marketing et développement commercial dans l'Indre

➤ Perspectives d'avenir

Sources : Pôle Emploi, Crédoc

Enquête sur les besoins en main d'œuvre 2018 réalisée par le Pôle Emploi avec le concours du Crédoc

Selon l'enquête sur les besoins en main d'œuvre 2018 réalisée par Pôle Emploi avec le concours du Crédoc, montre que sur les 4 500 intentions d'embauche formulées par les employeurs dans le département de l'Indre en 2018, 18 concernent les activités liées aux métiers de manager marketing et développement commercial ¹ contre 11 en 2017 (+64% sur 1 an).

La profession présente des difficultés à recruter. 65% des projets d'embauches sont jugés complexes à réaliser selon les employeurs (46% tous secteurs d'activité confondus).

Projets de recrutement par métier

	Recrut. déclarés	Recrut. difficiles	% Recrut. difficiles
Maîtrise des magasins			
Professions intermédiaires commerciales			
Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique	7	6	85.7%
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux	11	6	52.6%
Cadres des magasins			

¹ Maîtrise des magasins / professions intermédiaires commerciales / cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique / ingénieurs et cadres technico-commerciaux / cadres des magasins