

Force de vente : motivation et satisfaction

- Octobre 2017 -



FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ENQUÊTE N° 14

Sujet de l'enquête

Force de vente : satisfaction et motivation

Objectif

- Déterminer les éléments impactant réellement la motivation de la force de vente
- Comment l'entreprise peut-elle stimuler la productivité de son équipe commerciale ?

Cible

Profils de fonction commerciale de notre base ReKroute

Mode d'administration

Par mail

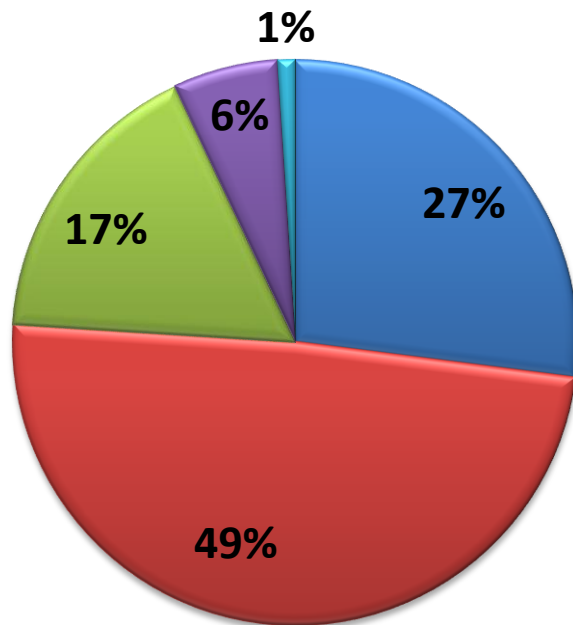
Nombre de réponses collectées

1028 commerciaux ont répondu au questionnaire

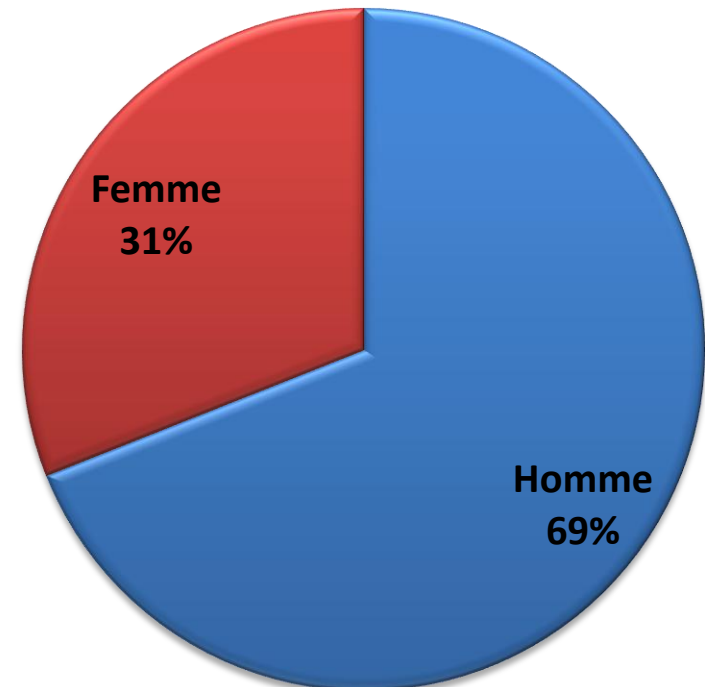
Profil des répondants

Age

- Moins de 25 ans
- Entre 25 et 34 ans
- Entre 35 et 44 ans
- Entre 45 et 54 ans
- 55 ans et plus



Sexe

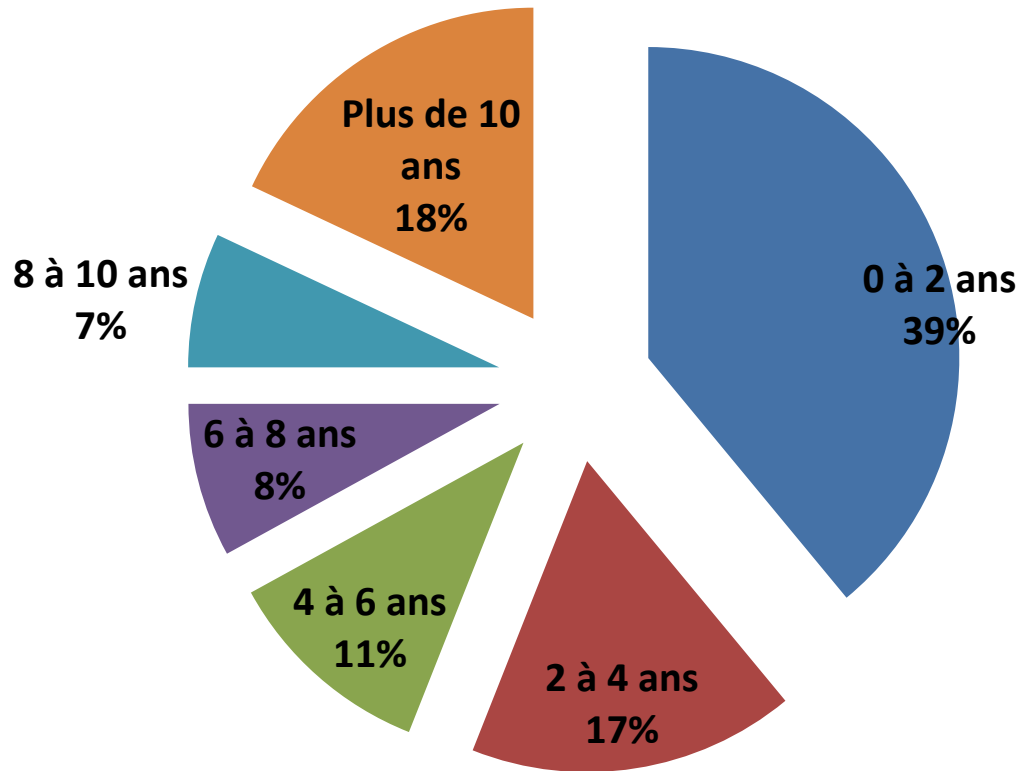


La gent masculine prédomine la fonction commerciale

La fonction commerciale, idéale pour les jeunes cadres dynamiques

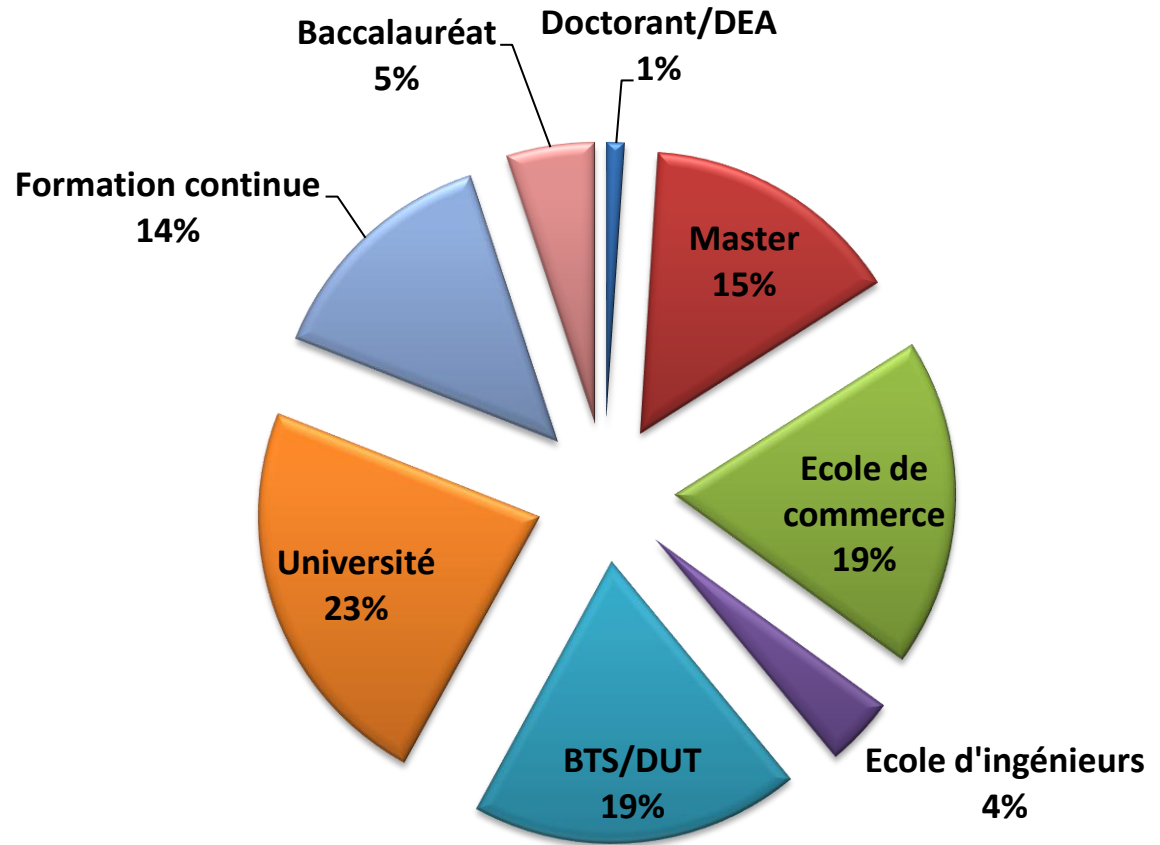
Profil des répondants

Expérience professionnelle



Profil des répondants

Formation

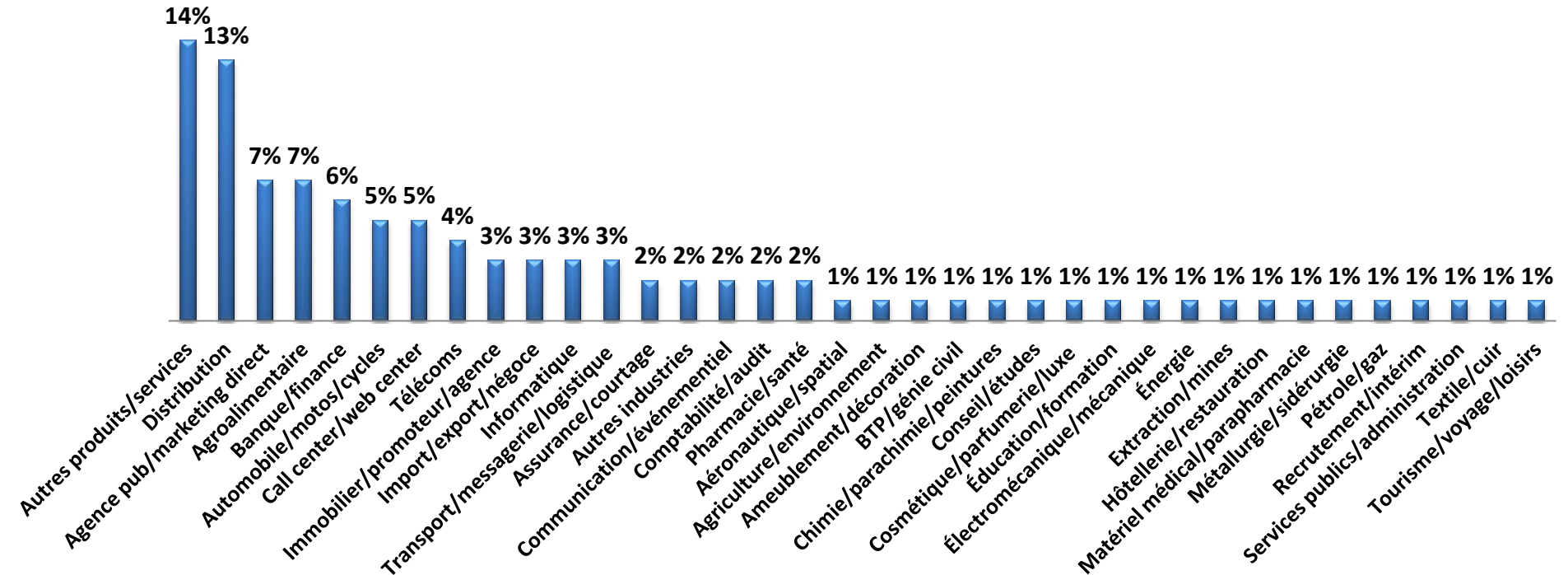


Top 10 des secteurs

- #1** Autres produits et services
- #2** Distribution
- #3** Agence pub/marketing direct
- #4** Agroalimentaire
- #5** Banque/finance
- #6** Automobile/motos/cycles
- #7** Call centers/web centers
- #8** Télécoms
- #9** Immobilier/promoteur/agence
- #10** Import/export/négoce

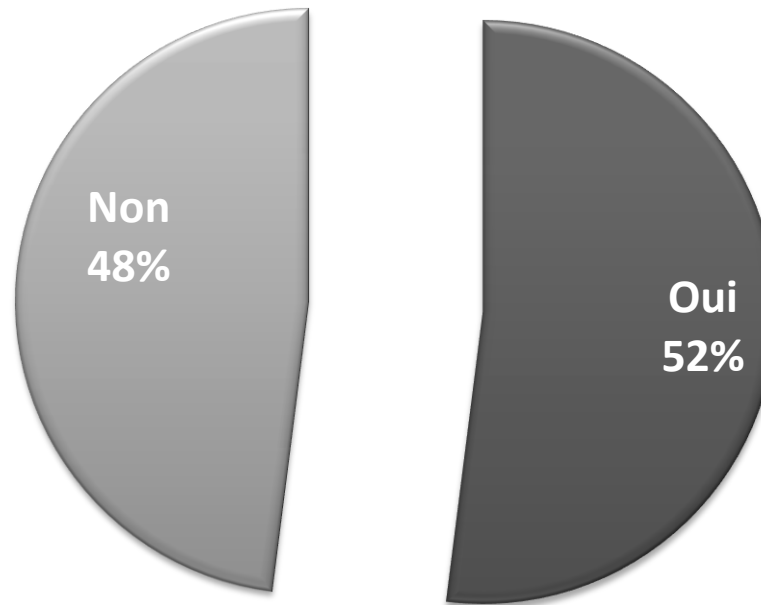
Profil des répondants

Dans quel secteur travaillez-vous ?



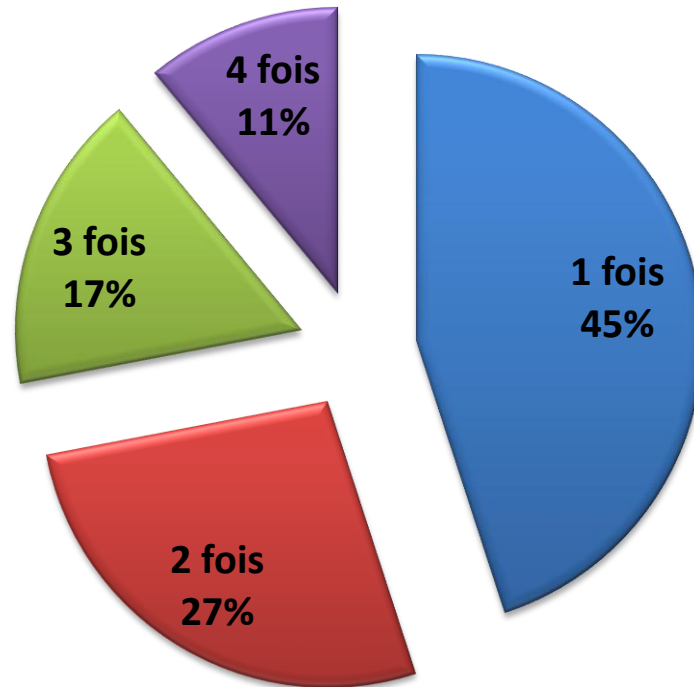
Mobilité des commerciaux

Avez-vous déjà changé de secteur d'activité ?



Mobilité des commerciaux

Combien de fois avez-vous changé de secteur d'activité ?

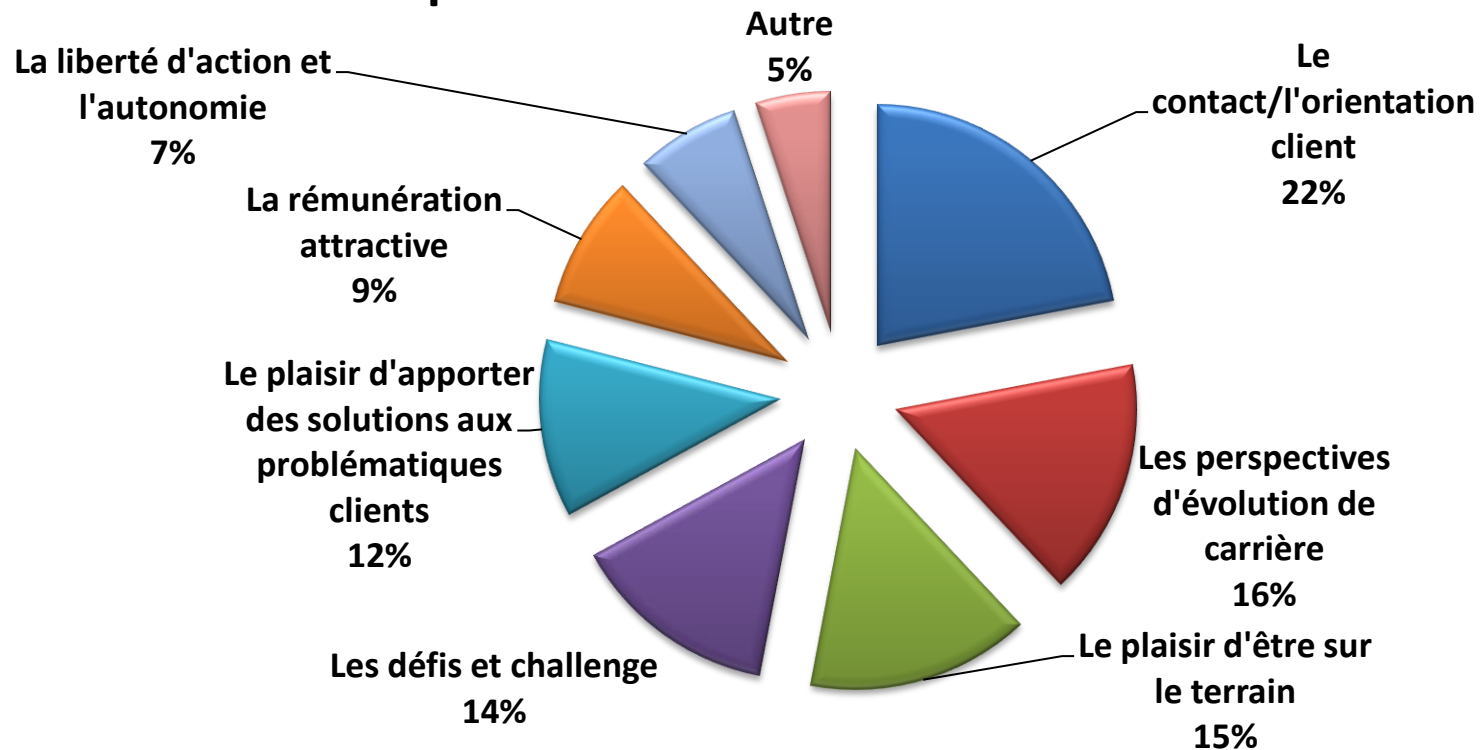


A group of four business professionals (three men and one woman) are seated around a white table in a modern office setting. They are engaged in a discussion, with one man gesturing with his hand. On the table, there is a laptop, a tablet displaying a bar chart, and some papers. A large, semi-transparent white circle is overlaid on the center of the image, containing text.

La majorité des
commerciaux ont
choisi ce métier
pour
**le contact et
l'orientation
client**


Raisons du choix du métier de commercial

Pour quelle raison avez-vous choisi ce métier ?



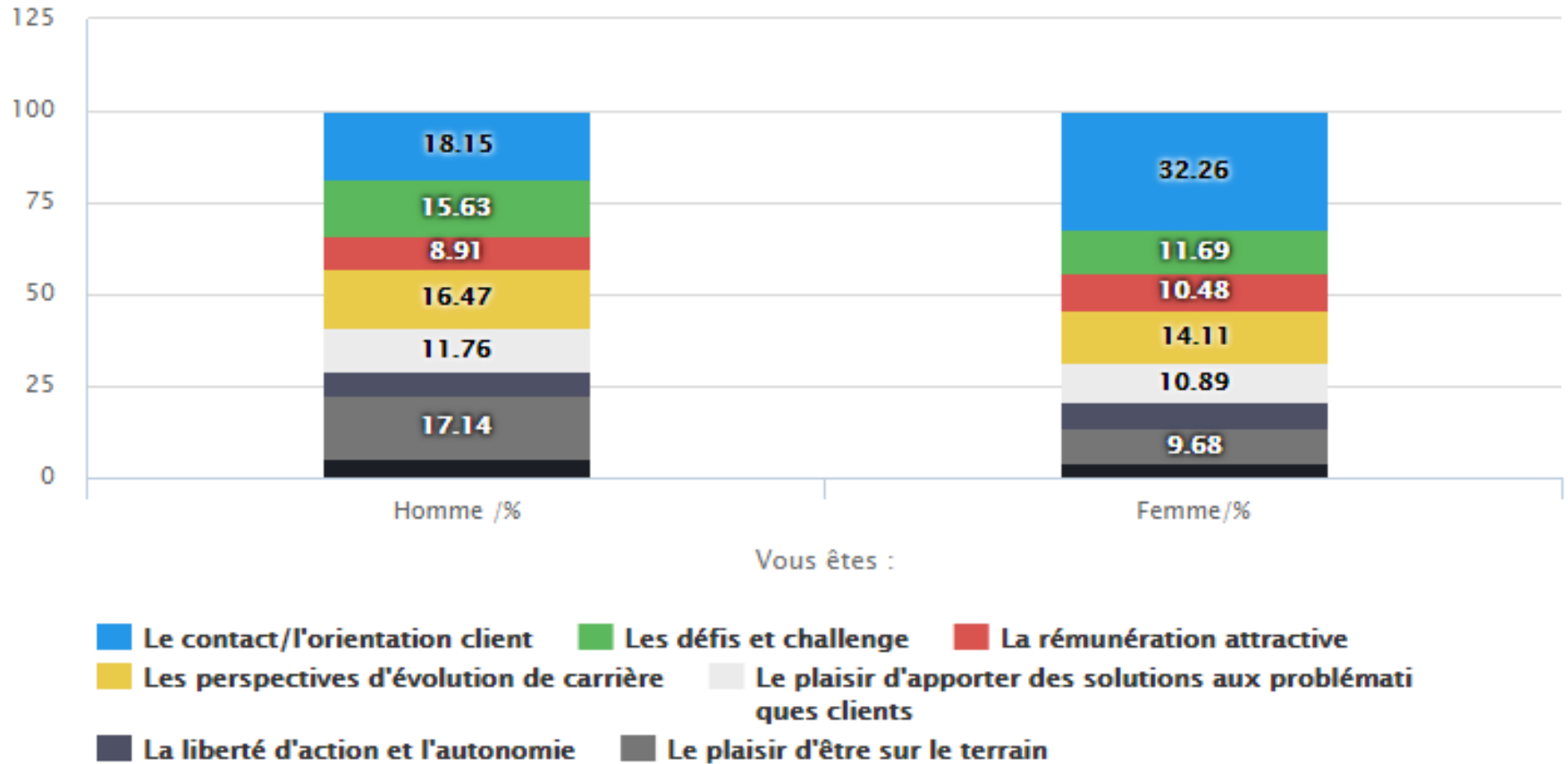
Top 3 des raisons de choix du métier de commercial

- #1** Le contact/l'orientation client
- #2** Les perspectives d'évolution de carrière
- #3** Le plaisir d'être sur le terrain



Les femmes
choisissent le
métier de
commercial pour le
contact, et les
hommes pour le
**plaisir d'être sur le
terrain**

Les raisons du choix du métier de commercial dépendent-elles du sexe ?



Les femmes optent pour une carrière de commercial principalement pour **le contact et l'orientation client (32%)** alors que seulement **18%** des hommes choisissent ce métier pour la même raison. 2 réponses sont en tête chez les hommes : **le contact/l'orientation client (18%)** et **le plaisir d'être sur le terrain (17%)**. Les femmes quant à elles **n'apprécient pas forcément d'être sur le terrain (10%)**.



L'autonomie dans le travail, les bonnes relations avec les clients et les bonnes relations avec le management en tête des critères les plus importants pour les commerciaux

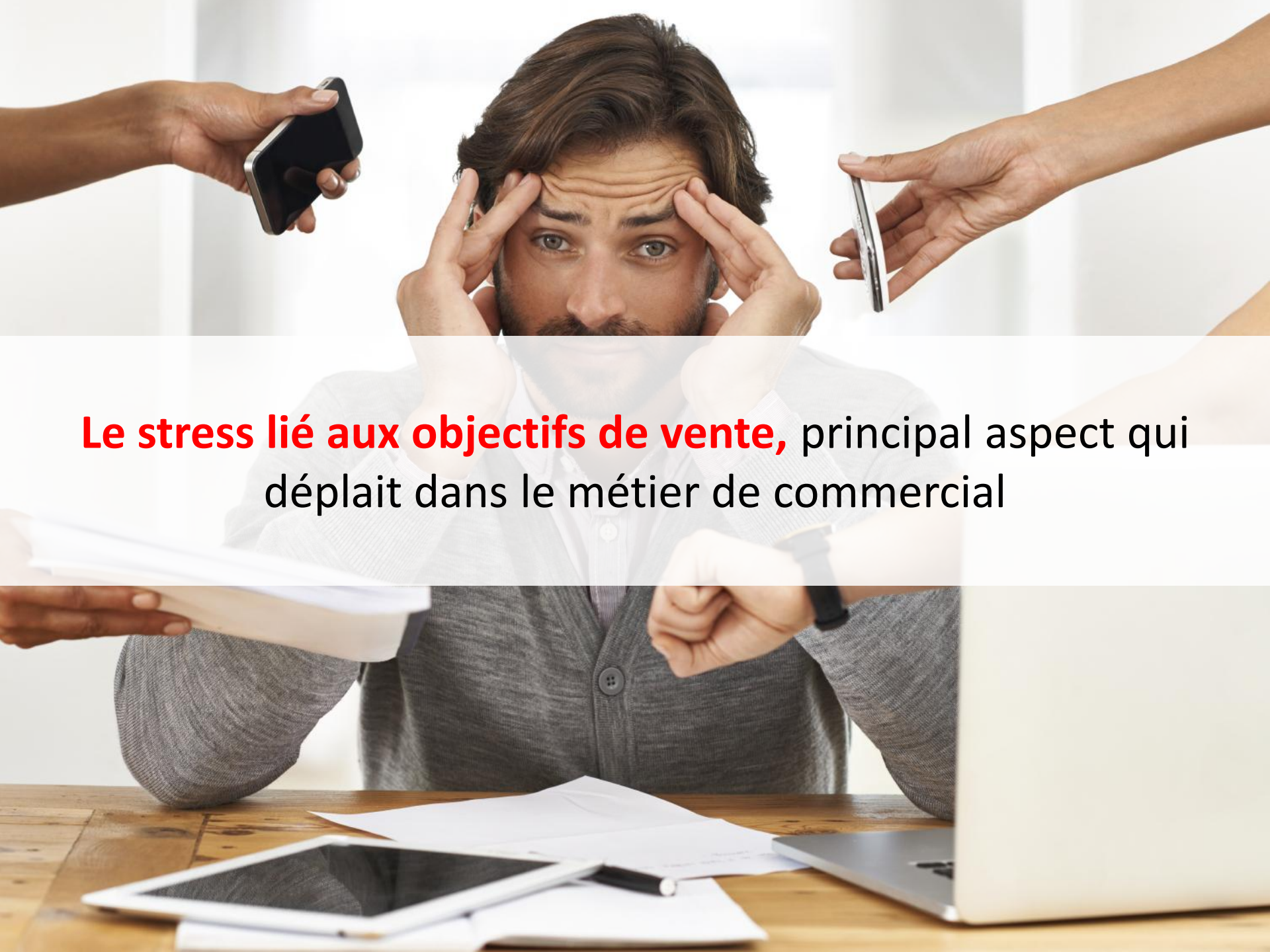
À quel point ces aspects sont-ils importants pour vous ?

Classement par importance

- #1 L'autonomie dans le travail
- #2 Les bonnes relations avec les clients
- #3 Les bonnes relations avec le management
- #4 L'ambiance de travail
- #5 Le salaire fixe
- #6 Le salaire variable
- #7 La reconnaissance de la direction
- #8 Les avantages matériels (voiture, outils technologiques,...)
- #9 Le fait d'être convaincu par les produits/services commercialisés
- #10 Le type de produits/services commercialisés

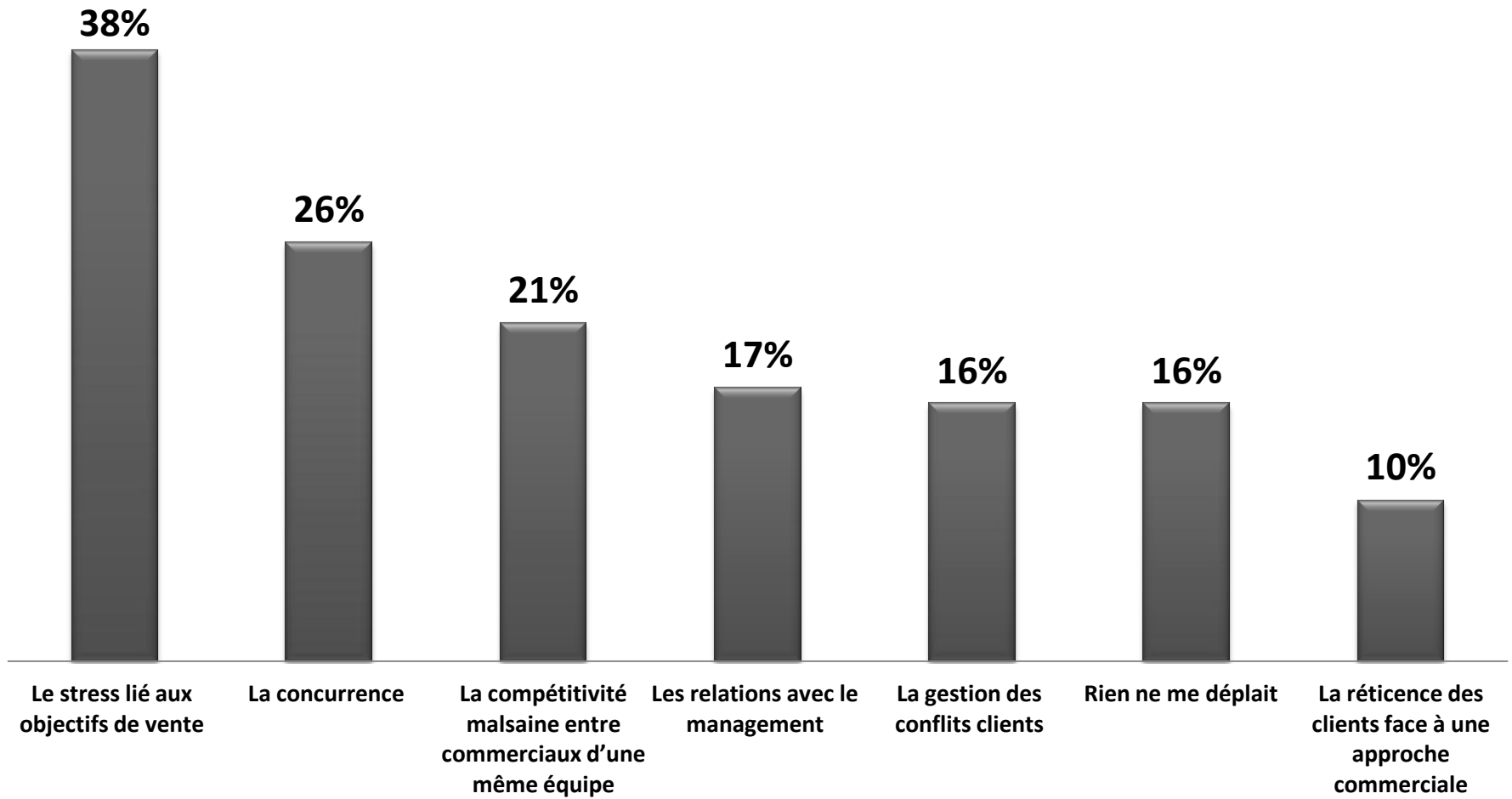
Le salaire ne constitue pas la motivation première de la population commerciale, ainsi que le type de produits/services commercialisés


Les commerciaux ont surtout un grand besoin d'autonomie, et de bonne entente que ce soit avec les clients ou le management. Constat surprenant, les commerciaux n'accordent pas d'importance au type de produits/services vendus, et ils peuvent commercialiser le produit sans en être forcément convaincu.



Le stress lié aux objectifs de vente, principal aspect qui déplaît dans le métier de commercial

Quels aspects vous déplaisent dans ce métier ?

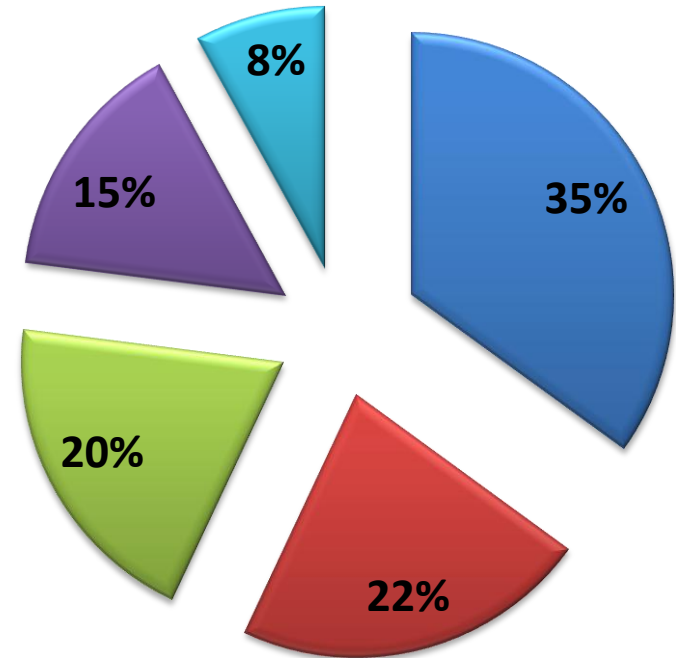




La majorité des
commerciaux ont un
salaire composé
d'un **fixe important**
et d'un **petit**
variable

Comment votre rémunération est-elle composée ?

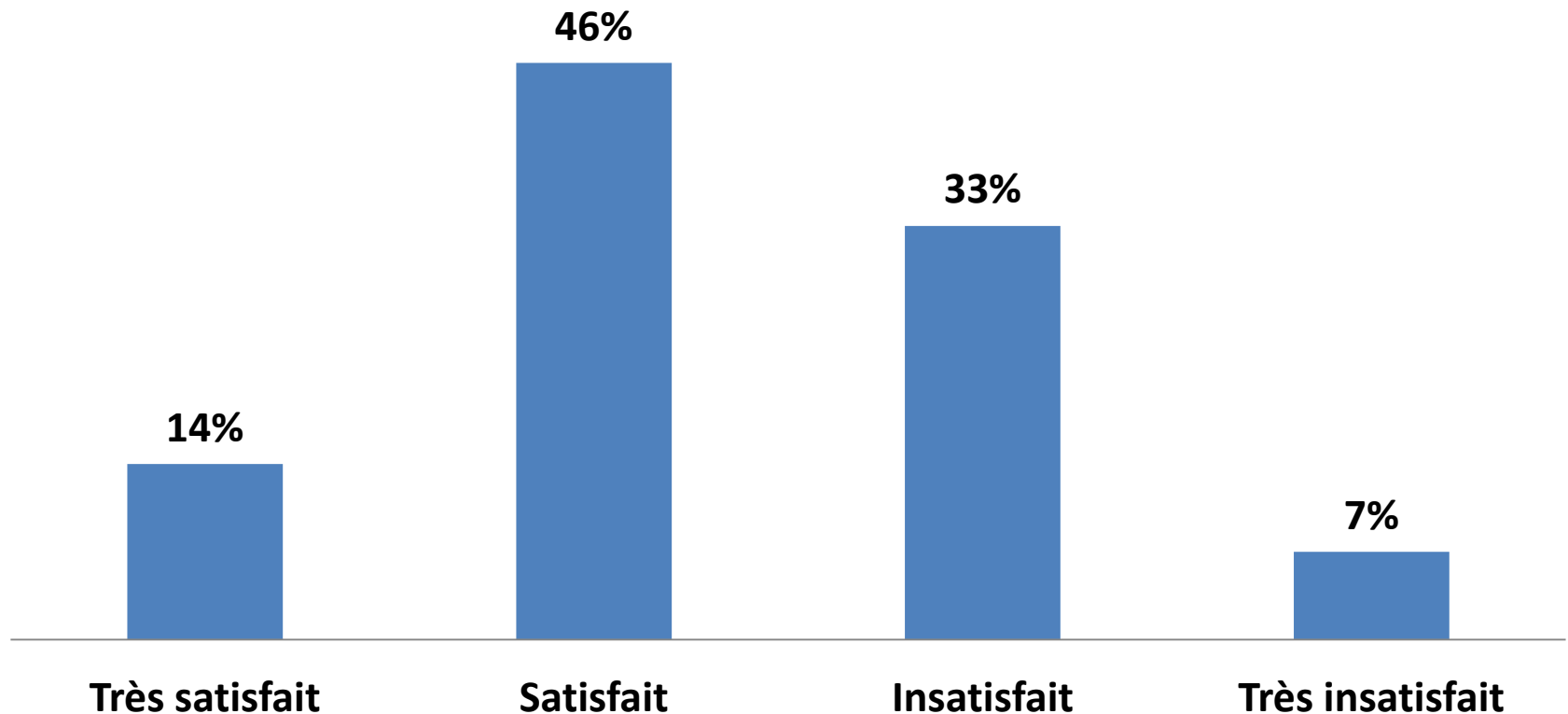
- Un fixe élevé et un petit variable
- Un fixe élevé et un variable élevé
- Un variable élevé et un petit fixe
- Un fixe uniquement
- 100% à la commission



La plupart des commerciaux perçoit un fixe élevé et un petit variable

Contre toute attente, **35%** des commerciaux ont un fixe élevé et un petit variable, alors que la croyance veut qu'un commercial ait surtout un variable élevé

Quel est votre niveau de satisfaction de votre rémunération ?

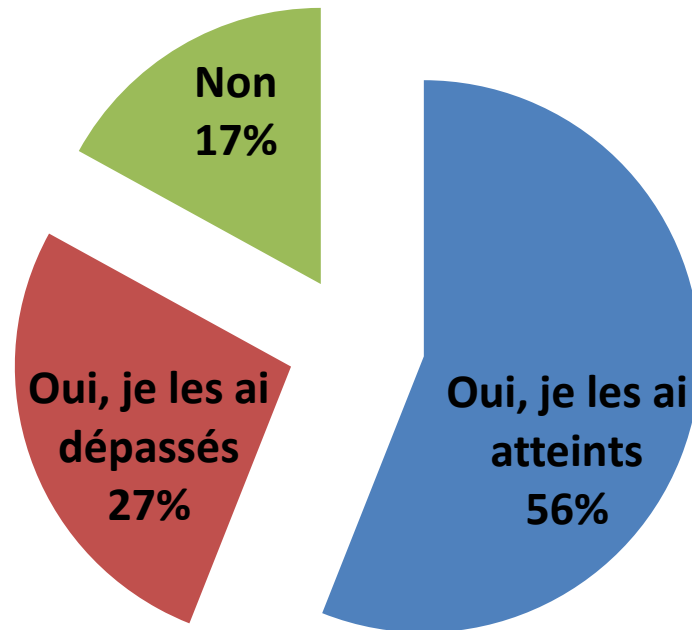


60% des commerciaux marocains sont satisfaits de leur rémunération

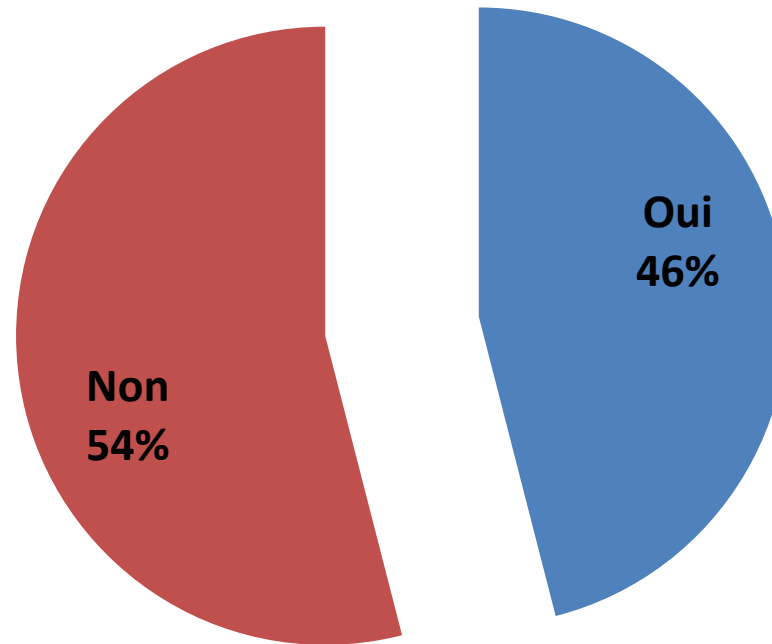
En effet, **46%** sont satisfaits de leur rémunération, et **14%** se disent même très satisfaits.
Toutefois, **40%** sont insatisfaits de leur salaire.

Objectifs

Avez-vous atteint vos objectifs de vente de l'année ?



Dans votre entreprise actuelle, avez-vous déjà subi un changement de l'organisation commerciale ?

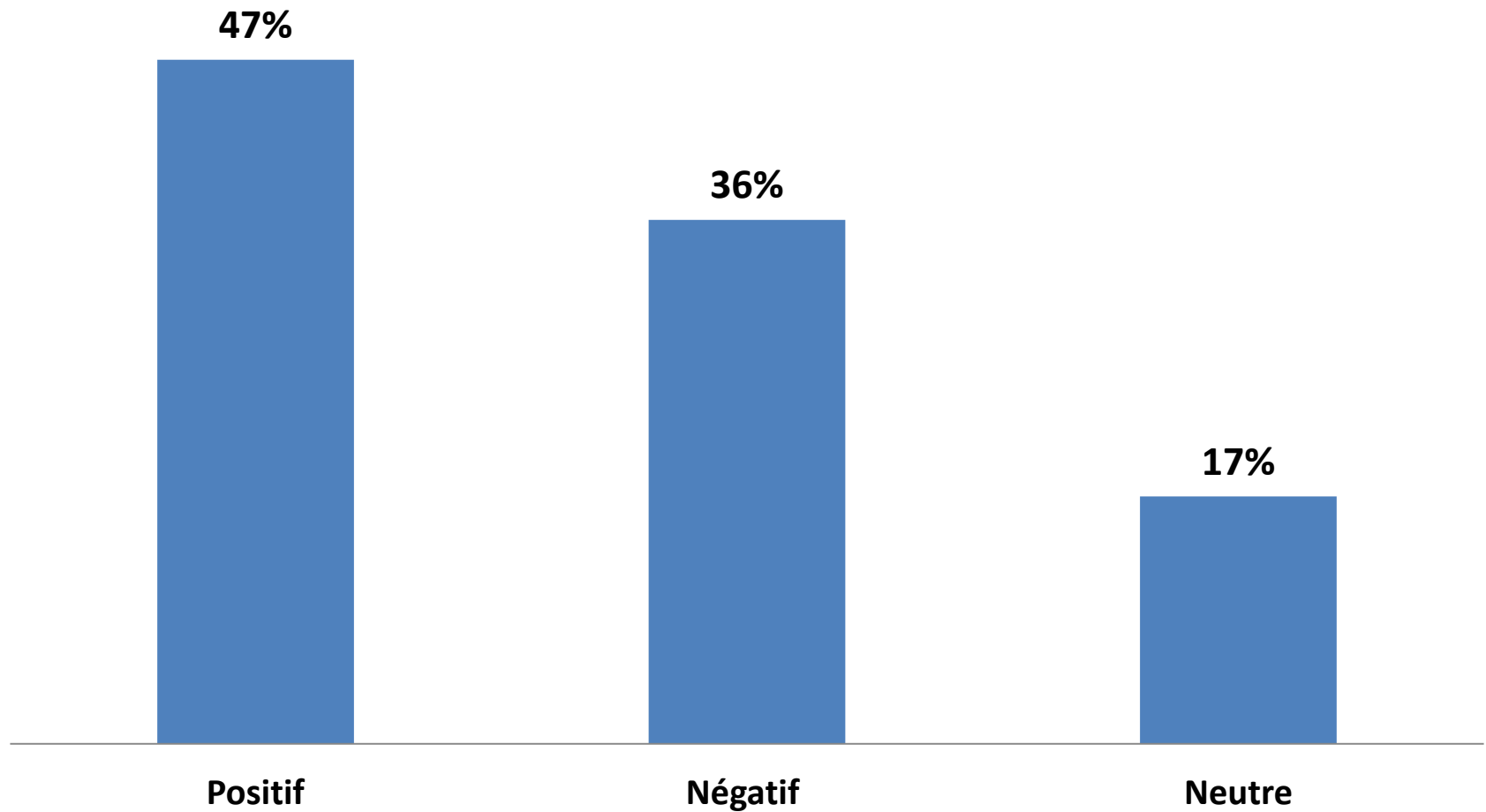




**Le changement de
l'organisation commerciale
a principalement impacté :**

- #1** La rémunération
- #2** Les résultats
- #3** Le rythme de travail
- #4** La méthodologie de travail
- #5** La motivation et productivité

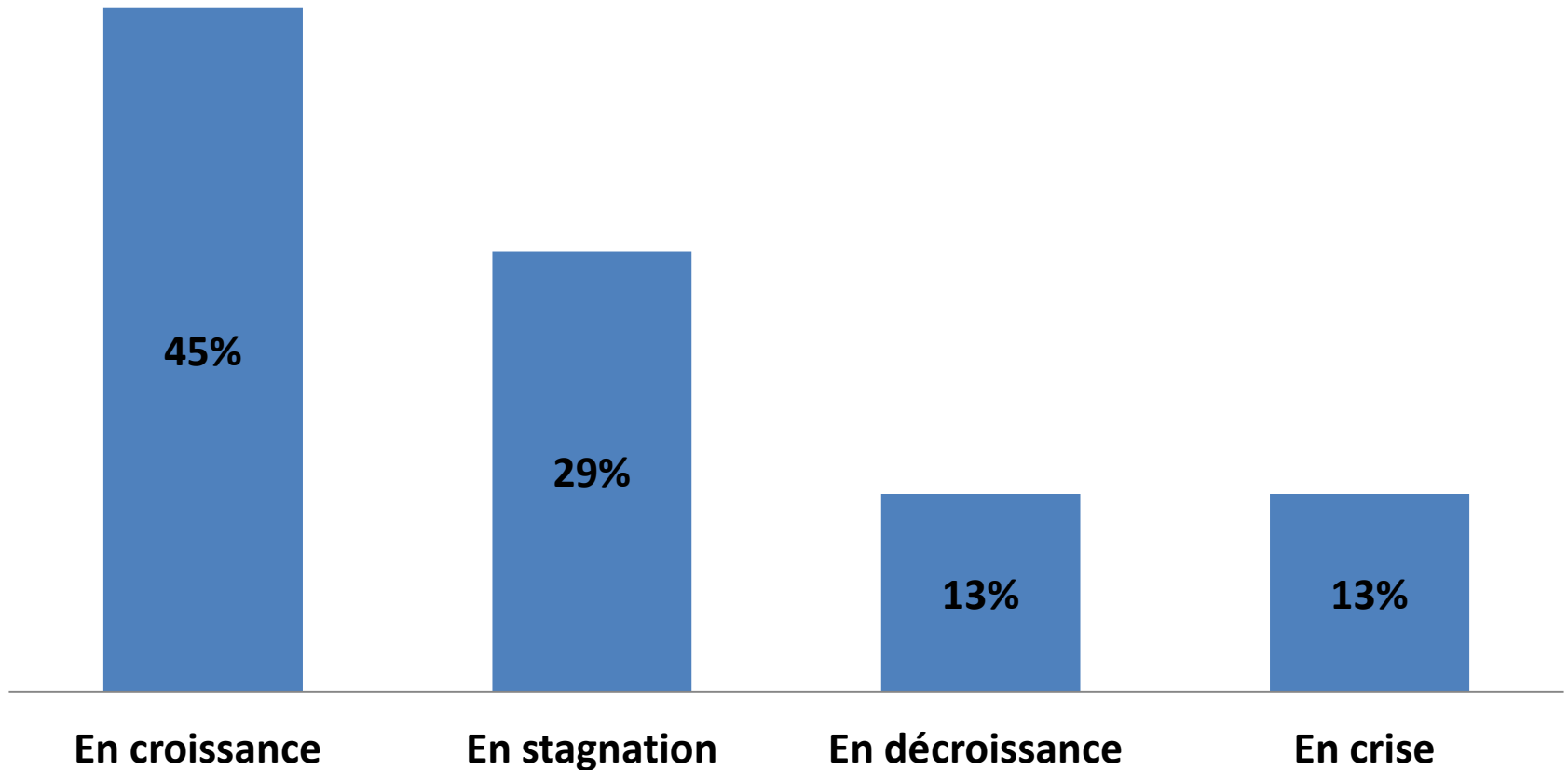
Si oui, comment était ce changement ?



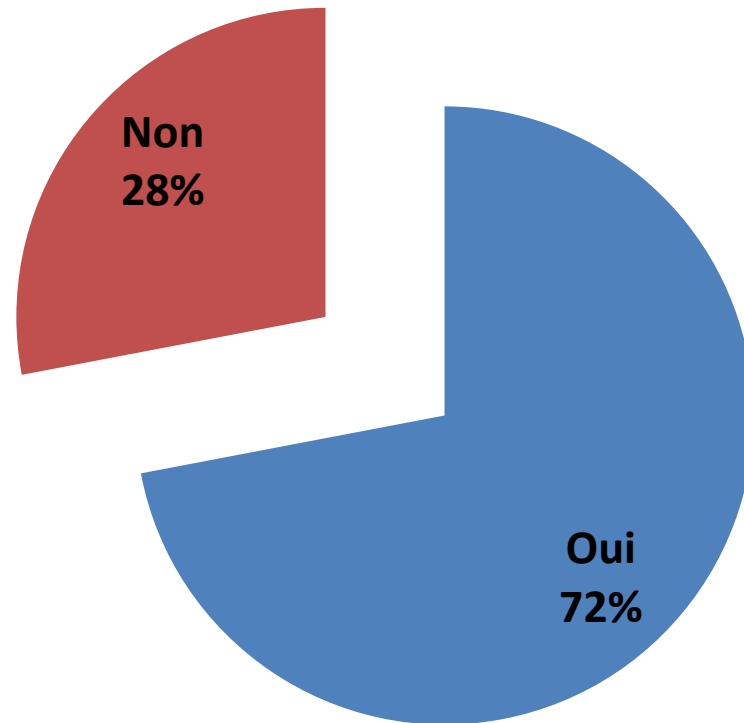
A group of business professionals, including men and women in suits, are shown celebrating with their arms raised in a white circle. The central figure is a man in a light blue shirt and red tie, smiling broadly with his arms raised. Other people around him are also smiling and celebrating. The background is a plain, light color.

Les commerciaux
marocains sont
optimistes

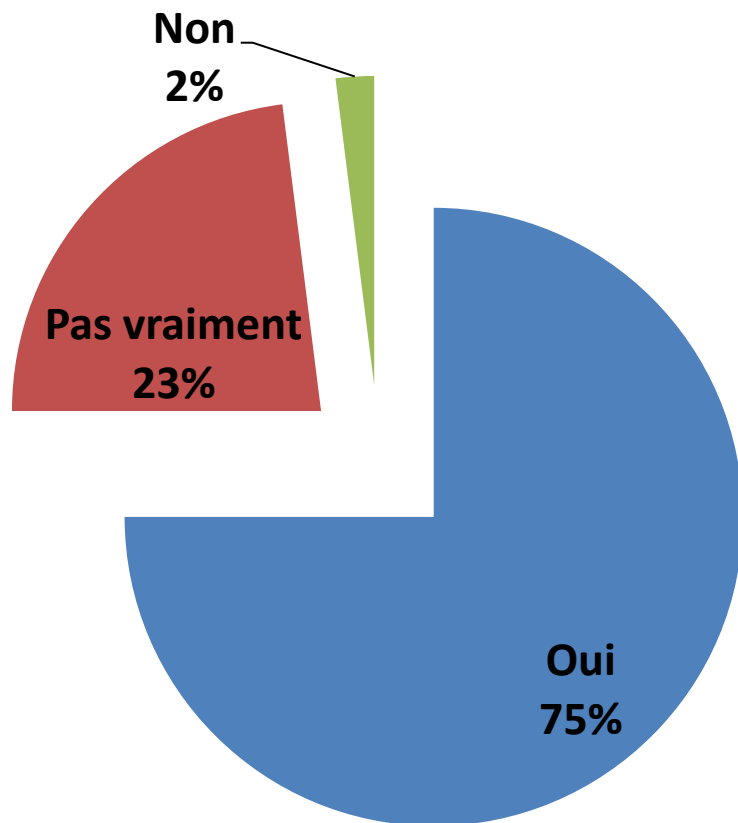
Globalement, estimez-vous que le marché sur les 12 derniers mois était :



Organisez-vous des réunions commerciales d'équipe ou individuelles avec votre manager au sein de votre entreprise ?



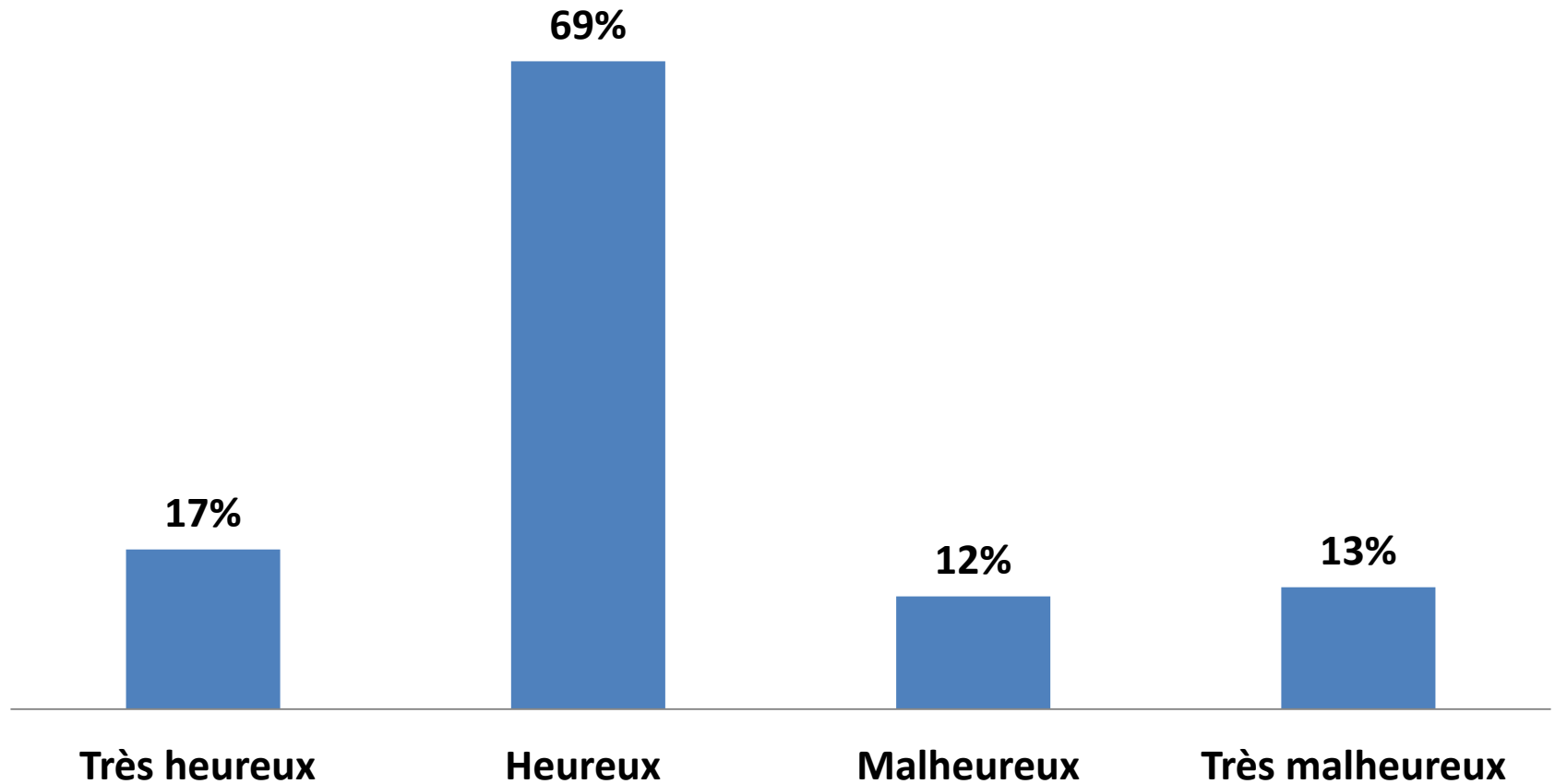
Estimez-vous que ces réunions commerciales apportent une réelle valeur ajoutée pour le développement de votre activité commerciale ?



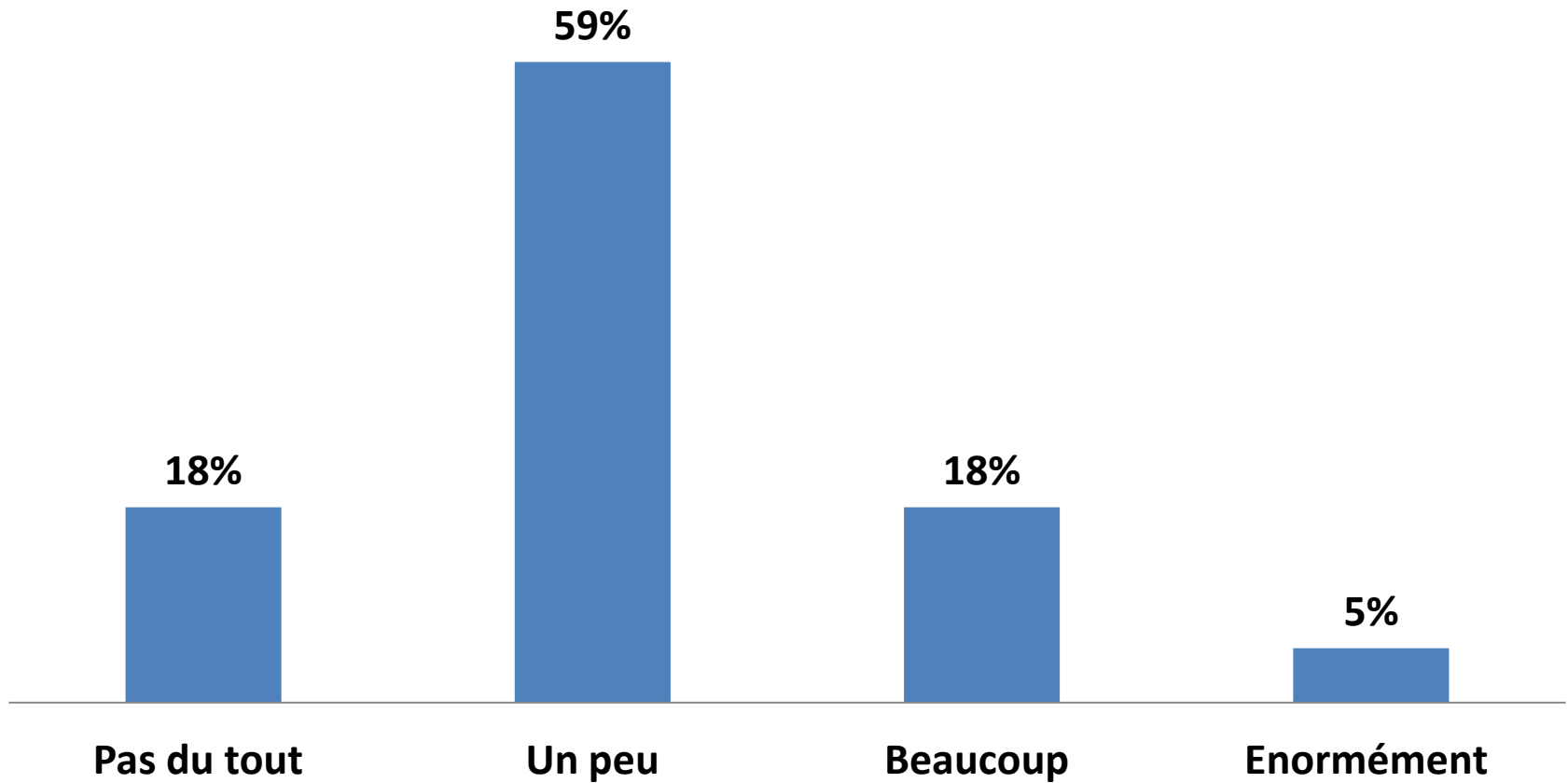



Les commerciaux marocains sont **heureux et épanouis** dans leur travail (**86%**), mais souffrent aussi **de stress** (**23%**)

Pour résumer, votre métier de commercial vous rend-il ?



Globalement, estimez-vous que votre métier vous stresse :



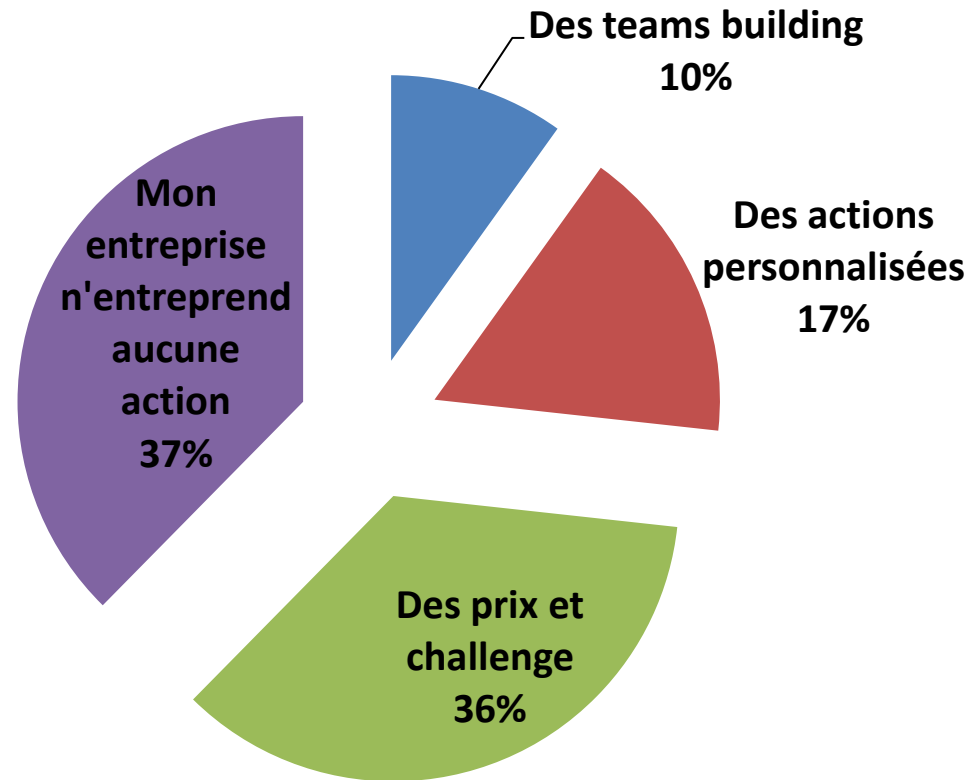


Les commerciaux
marocains
attribuent la note
de

5.4/10

aux actions
entreprises par leur
organisation pour
les motiver

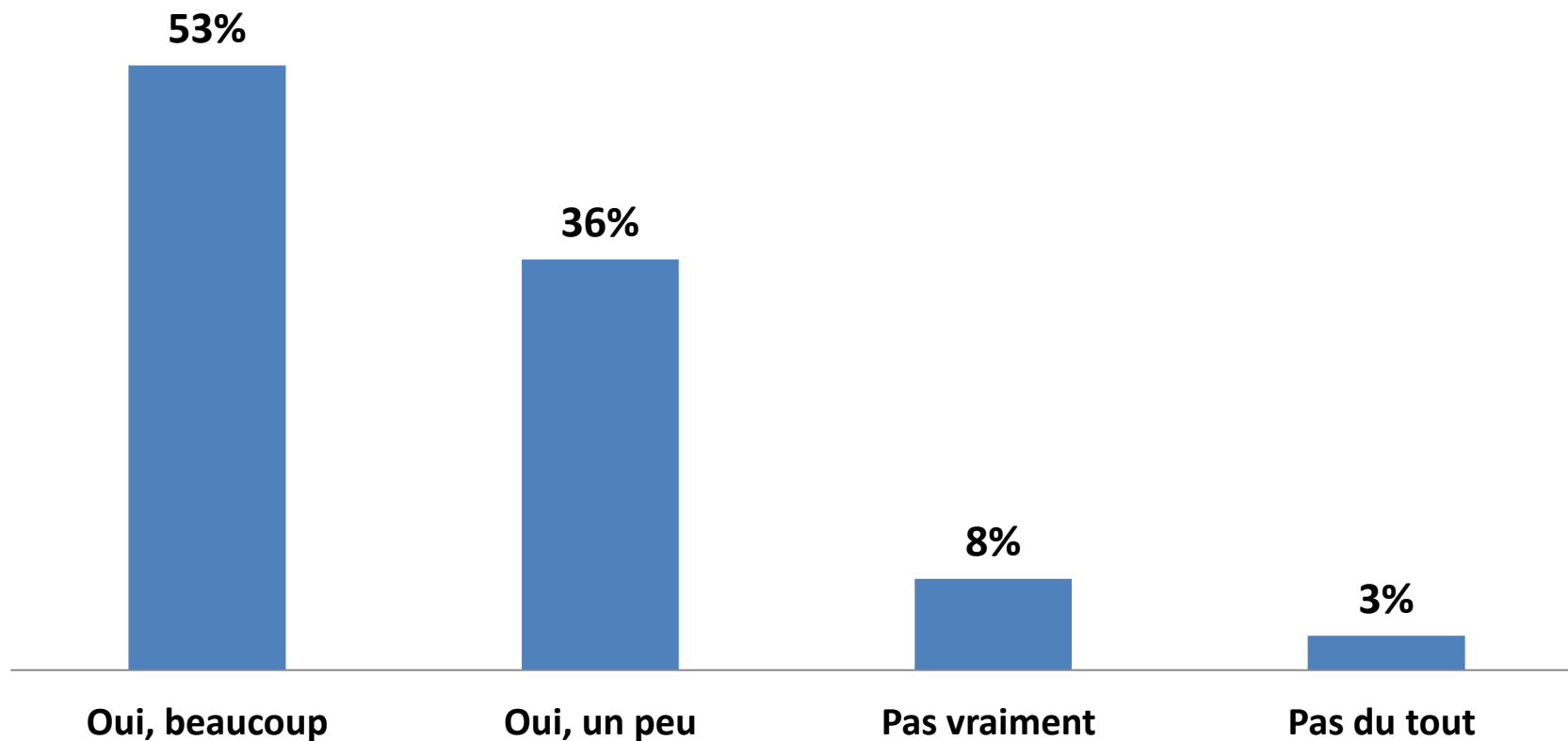
Quelles sont les actions entreprises par votre employeur pour vous motiver ?



37% des entreprises n'entreprennent aucune action pour motiver leur équipe commerciale

La population commerciale est celle qui a le plus besoin d'être motivée : elle est sujette à beaucoup de stress, lié aux objectifs de vente. Les actions de motivation ont un grand effet sur la productivité des commerciaux (*slide suivant*)

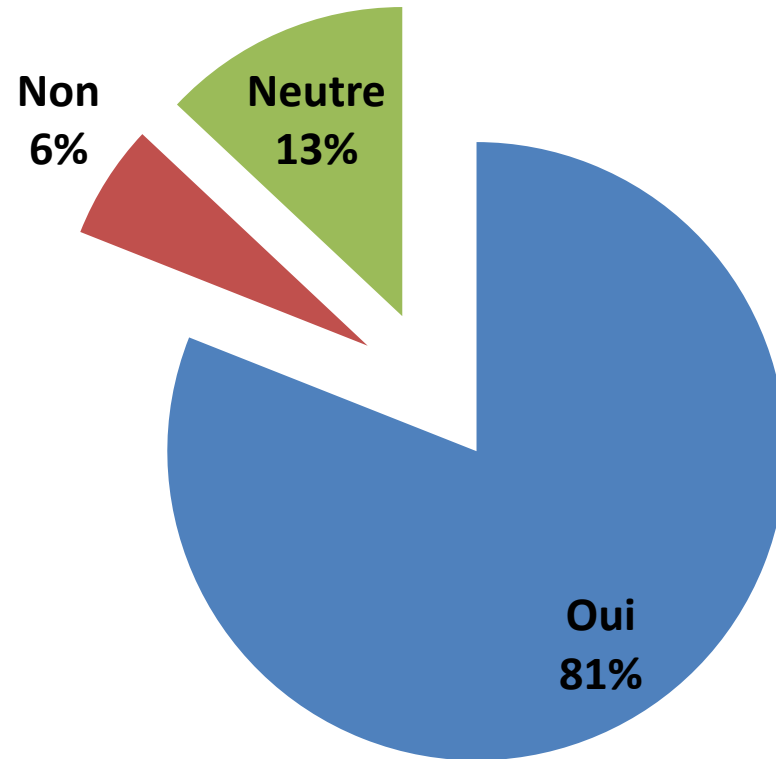
Estimez-vous que ces activités ont un effet sur votre motivation et sur le développement de votre potentiel ?



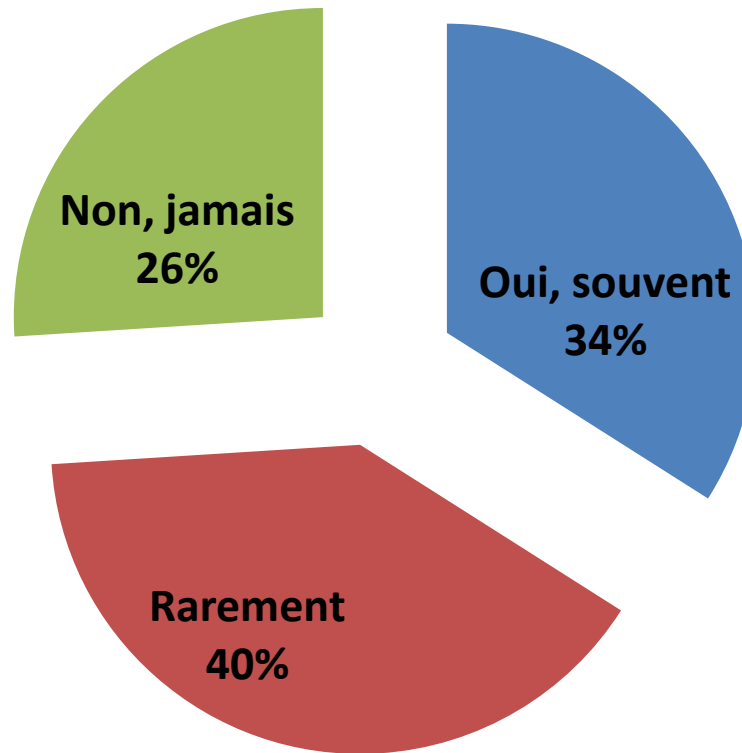
La majorité écrasante des commerciaux (**89%**) estiment que les activités et actions de motivation entreprises par leur firme a un réel effet sur leur motivation et le développement de leur potentiel.

Il est donc aujourd'hui nécessaire pour les entreprises de développer un système qui vise à encourager, motiver et pousser les commerciaux à donner le meilleur d'eux-mêmes.

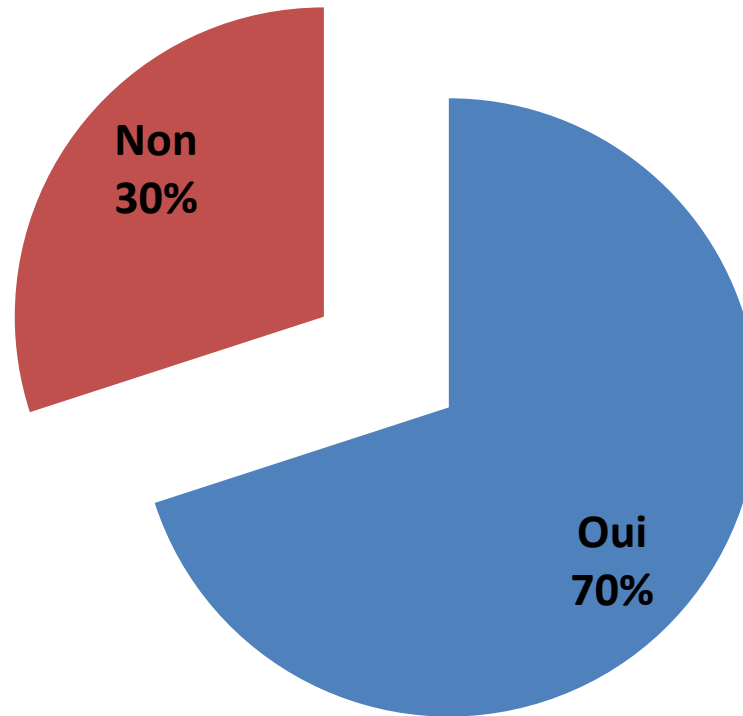
Voudriez-vous que votre entreprise entreprenne plus d'actions pour vous motiver ?



Votre entreprise organise-t-elle des formations spécifiques aux commerciaux ?



Estimez-vous ces formations suffisantes pour développer vos résultats commerciaux ?



70% des commerciaux estiment que les formations reçues servent réellement à développer leur potentiel commercial et leurs résultats. Les entreprises n'organisent jamais (**26%**) ou que rarement (**40%**) des formations, alors que cela intéresse les commerciaux.

REK RUTE.COM