Salaire: plus au vendeur qu'au CEO

La chasseuse de têtes Kim Johansson, du cabinet de conseil en personnel SalesAhead, analyse les trucs des meilleurs vendeurs et la manière d'établir leur rémunération.

D'où viennent les bons vendeurs?
Au niveau de la formation, il y a trois voies. Après l'apprentissage de commerce, on vise le diplôme fédéral par le biais d'examens de spécialiste ou de chef de vente. D'autres débutent dans le commerce de détail et se profilent ensuite dans les moyens de communication en ligne. Les étudiants en économie d'entreprise débutent souvent comme Junior Product Manager auprès de firmes de biens de consommation et deviennent ensuite Key Account Manager.

Qu'est-ce qui compte au cours de la formation?
Les meilleurs vendeurs dégagent de la fiabilité, ils sont extravertis, empathiques et ont toujours l'air en pleine forme. Un certain talent de comédien aide aussi. Après tout, il s'agit d'éveiller le besoin d'un nouveau produit et savoir mettre la pression au fin moment. En général, je peux dire au bout de deux minutes si une personne a le savoir comportemental idoine.

Historiquement, on départageait les vendeurs entre les chasseurs, qui traquent le coup unique et rapide, et les agriculteurs, qui construisent patiemment leur clientèle. Est-ce toujours valable?
Fondamentalement oui, mais cela peut évoluer en cours de carrière. Beaucoup de chasseurs fatiguent à partir de 35 ans et se muent en agriculteurs. Et bien que l'expérience de la vente soit officiellement très appréciée, il est presque impossible de placer des vendeurs de plus de 55 ans. C'est hélas une réalité du marché.

Quel rôle jouent les commissions?
Elles deviennent toujours plus importantes. Il y a cinq ans encore, dans la distribution, beaucoup de modèles comprenaient une part fixe de 90% et une part de commission de 10%. Depuis, cela a évolué vers un 70/30 et on en arrive même à 50/50. En outre, les top vendeurs veulent savoir si le modèle de commission est plafonné ou non.

Les meilleurs vendeurs sont-ils mus par l'argent?
La vente est stressante. Et ceux qui réalisent beaucoup de chiffre pour leur entreprise entendent obtenir une rémunération en proportion. Les top vendeurs sont souvent des gens très émotionnels qui sont sans cesse en déplacement. Et ils aiment bien observer ce qui se fait ailleurs au niveau rémunération. Il faut donc les choyer à l'interne, car s'ils ne reçoivent pas ce qu'ils estiment mériter, ils se laissent débaucher. En emmenant souvent leur équipe. Il serait donc logique que le meilleur vendeur gagne plus que le CEO.