



ROCKET **4** RPO

ÉTUDE

Grille de salaires **Sales SaaS** — France 2026

Rémunérations complètes du SDR au CRO : fixe, variable, OTE, ratios. Paris vs Région, impact du stade de l'entreprise et avantages complémentaires.

+6.3%

HAUSSE OTE SALES

62/38

RATIO FIXE/VARIABLE AE

42%

AE SENIOR > QUOTA

MODE D'EMPLOI

 Comment utiliser cette grille

- 1 Repérez le rôle (SDR / AE / CSM / Sales Mgmt) et le stade de votre entreprise pour cibler la fourchette OTE et le ratio fixe/variable.
- 2 Vérifiez la structure de variable type pour calibrer quotas, accélérateurs et kickers cohérents avec le marché.
- 3 Construisez votre offre globale : OTE + equity + avantages — un package P75 attire 2,5x plus de top performers.

 Temps de lecture : 9 min  Pour qui : CRO, Head of Sales, Founder  Niveau : Intermédiaire

+6.3%

HAUSSE OTE SALES SAAS 2026

[1]

62/38

RATIO FIXE/VARIABLE MÉDIAN AE

42%AE SENIOR DÉPASSENT LEUR
QUOTA**Méthodologie et périmètre**

Cette grille présente les rémunérations marché pour les fonctions commerciales en SaaS B2B en France. Données compilées à partir de nos missions RPO, des retours candidats, et des benchmarks marché (Figures.hr, WTJ Salary, Glassdoor). Périmètre : startups Series A à Scale-up. Tous les montants sont en euros brut annuel.

Lexique :

- **Fixe** — Salaire brut annuel garanti
- **Variable** — Commission / bonus à 100% d'atteinte des objectifs (quota)
- **OTE** (On-Target Earnings) — Fixe + Variable à 100% d'atteinte
- **Ratio F/V** — Répartition fixe / variable (ex: 60/40 = 60% fixe, 40% variable)
- **Accélérateur** — Multiplicateur du variable au-delà de 100% d'atteinte (ex: 1.5x au-dessus de 120%)

PROGRESSION SALARIALE SALES SAAS — OTE PAR NIVEAU (ÎLE-DE-FRANCE)



Fourchette OTE (fixe + variable). Source : 200+ recrutements Rocket4RPO + Figures.hr 2026.

1. SDR / BDR (Sales Development Representative)

Prospection outbound, qualification de leads, prise de rendez-vous pour les Account Executives.

Paris / Île-de-France

NIVEAU	EXPÉRIENCE	FIXE	VARIABLE	OTE	RATIO F/V
Junior SDR	0-1 an	30 000 - 35 000	6 000 - 10 000	36 000 - 45 000	75/25
SDR confirmé	1-2 ans	35 000 - 42 000	10 000 - 15 000	45 000 - 57 000	70/30
Senior SDR / BDR	2-3 ans	40 000 - 48 000	12 000 - 18 000	52 000 - 66 000	70/30
Team Lead SDR	3+ ans	45 000 - 55 000	15 000 - 20 000	60 000 - 75 000	70/30

Région (Lyon, Bordeaux, Nantes, Lille, Toulouse)

NIVEAU	FIXE	VARIABLE	OTE
Junior SDR	27 000 - 32 000	5 000 - 8 000	32 000 - 40 000
SDR confirmé	32 000 - 38 000	8 000 - 13 000	40 000 - 51 000
Senior SDR / BDR	36 000 - 43 000	10 000 - 15 000	46 000 - 58 000
Team Lead SDR	40 000 - 50 000	12 000 - 18 000	52 000 - 68 000

2. Account Executive (AE)

Gestion du cycle de vente complet, de la démo à la signature. Responsable du quota individuel.

Paris / Île-de-France

NIVEAU	EXPÉRIENCE	FIXE	VARIABLE	OTE	RATIO F/V
Junior AE	0-2 ans AE	38 000 - 45 000	15 000 - 20 000	53 000 - 65 000	65/35
AE Mid-Market	2-4 ans	48 000 - 58 000	22 000 - 32 000	70 000 - 90 000	60/40
Senior AE	4-7 ans	58 000 - 72 000	32 000 - 48 000	90 000 - 120 000	60/40
Enterprise AE	5-10+ ans	70 000 - 90 000	45 000 - 70 000	115 000 - 160 000	55/45

Région

NIVEAU	FIXE	VARIABLE	OTE
Junior AE	34 000 - 40 000	12 000 - 18 000	46 000 - 58 000
AE Mid-Market	42 000 - 52 000	18 000 - 28 000	60 000 - 80 000
Senior AE	52 000 - 65 000	28 000 - 42 000	80 000 - 107 000
Enterprise AE	62 000 - 80 000	38 000 - 60 000	100 000 - 140 000

Note Enterprise AE : Les Enterprise AE travaillent des deals à 6-7 chiffres avec des cycles de 6-18 mois. Le variable peut dépasser le fixe en surperformance. Les meilleurs packages incluent des accélérateurs à 1.5x au-delà de 120% d'atteinte et des "kickers" sur les deals stratégiques.

3. Account Manager / CSM

Gestion du portefeuille client existant, rétention, upsell et cross-sell.

Paris / Île-de-France

NIVEAU	EXPÉRIENCE	FIXE	VARIABLE	OTE	RATIO F/V
Junior AM / CSM	0-2 ans	35 000 - 42 000	5 000 - 10 000	40 000 - 52 000	80/20
AM / CSM confirmé	2-4 ans	42 000 - 52 000	10 000 - 18 000	52 000 - 70 000	75/25

Senior AM / CSM	4-7 ans	52 000 - 65 000	15 000 - 25 000	67 000 - 90 000	70/30
Key Account Manager	5+ ans	60 000 - 75 000	20 000 - 35 000	80 000 - 110 000	65/35

Région

NIVEAU	FIXE	VARIABLE	OTE
Junior AM / CSM	32 000 - 38 000	4 000 - 8 000	36 000 - 46 000
AM / CSM confirmé	38 000 - 46 000	8 000 - 15 000	46 000 - 61 000
Senior AM / CSM	46 000 - 58 000	12 000 - 22 000	58 000 - 80 000
Key Account Manager	52 000 - 65 000	17 000 - 30 000	69 000 - 95 000

4. Sales Management

POSTE	EXPÉRIENCE	FIXE (PARIS)	VARIABLE	OTE	RATIO F/V
Sales Manager	5-8 ans	65 000 - 80 000	25 000 - 40 000	90 000 - 120 000	65/35
Head of Sales	7-10 ans	80 000 - 100 000	30 000 - 50 000	110 000 - 150 000	65/35
VP Sales	10+ ans	100 000 - 130 000	40 000 - 70 000	140 000 - 200 000	60/40
CRO	12+ ans	130 000 - 180 000	50 000 - 100 000	180 000 - 280 000	60/40

Région (coefficient -10% à -15% sur le fixe)

POSTE	FIXE (RÉGION)	OTE
Sales Manager	56 000 - 72 000	78 000 - 105 000
Head of Sales	68 000 - 88 000	95 000 - 132 000
VP Sales	85 000 - 115 000	120 000 - 175 000

5. Sales Operations / Revenue Operations

POSTE	EXPÉRIENCE	FIXE (PARIS)	VARIABLE	OTE
Sales Ops Analyst	1-3 ans	38 000 - 48 000	0 - 5 000	38 000 - 53 000
Sales Ops Manager	3-6 ans	50 000 - 65 000	5 000 - 10 000	55 000 - 75 000

Head of RevOps	6-10 ans	70 000 - 90 000	10 000 - 20 000	80 000 - 110 000
VP RevOps	10+ ans	90 000 - 120 000	15 000 - 30 000	105 000 - 150 000

6. Pre-Sales / Solutions Engineer

POSTE	EXPÉRIENCE	FIXE (PARIS)	VARIABLE	OTE
Solutions Engineer Junior	1-3 ans	42 000 - 52 000	5 000 - 10 000	47 000 - 62 000
Solutions Engineer Senior	3-6 ans	55 000 - 70 000	10 000 - 20 000	65 000 - 90 000
Head of Pre-Sales	7+ ans	75 000 - 95 000	15 000 - 30 000	90 000 - 125 000

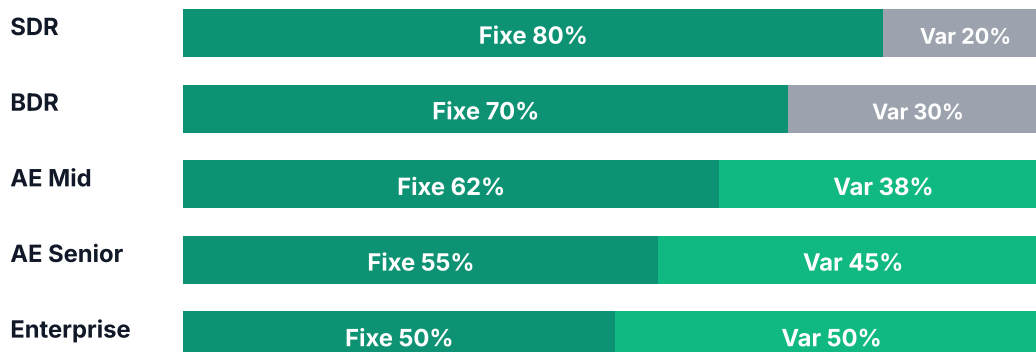
7. Impact de la localisation

ZONE	COEFFICIENT	COMMENTAIRE
Paris / Île-de-France	Base 100%	Référence marché SaaS
Lyon, Bordeaux, Nantes, Lille	85-95%	Écosystème SaaS actif, écart en réduction
Autres villes	75-90%	Moins d'offres SaaS, salaires ajustés
Full remote (France)	90-95%	Souvent aligné sur les grandes métropoles

8. Impact du stade de l'entreprise

STADE	IMPACT OTE	EQUITY / BSPCE	COMMENTAIRE
Seed / Pre-Series A	-10% à -20%	0.1% - 0.5%	Risque élevé, equity significative
Series A	-5% à -10%	0.05% - 0.2%	Product-market fit en cours
Series B	Marché	0.02% - 0.1%	Scaling, référence marché
Series C+	Marché à +5%	0.01% - 0.05%	Salaires compétitifs, equity diluée
Scale-up / pré-IPO	+5% à +15%	RSU / AGA	Packages premium, liquidité proche

STRUCTURE DE RÉMUNÉRATION PAR RÔLE SALES (RATIO FIXE/VARIABLE)



Plus le rôle est senior, plus la part variable augmente. Pression performance. [1]

9. Structure de variable type

SDR : Variable basé sur le nombre de RDV qualifiés générés. Quota type : 12-18 RDV qualifiés / mois. Variable payé mensuellement ou trimestriellement.

AE Mid-Market : Variable basé sur le new ARR signé. Quota type : 300-500K € ARR / an. Variable payé trimestriellement. Accélérateur 1.3x au-dessus de 110%, 1.5x au-dessus de 130%.

Enterprise AE : Variable basé sur le new ARR + expansion. Quota type : 600K-1.2M € ARR / an. Variable payé trimestriellement. Accélérateur 1.5x au-dessus de 120%. Kicker sur deals > 100K € ARR.

CSM / AM : Variable basé sur Net Revenue Rétention (NRR), churn rate, et upsell. Cible NRR : 110-120%. Variable payé trimestriellement.

10. Avantages complémentaires courants

AVANTAGE	STANDARD SAAS 2026	VALORISATION ANNUELLE
Mutuelle	Prise en charge 60-100%	800 - 2 000 €
Titres-restaurant	9-11 €/jour, 50-60% employeur	1 200 - 1 500 €
RTT	8-12 jours/an (forfait jours)	Valorisation implicite

Télétravail	2-3 jours/sem (standard)	Économie 1 500 - 3 000 €
Budget formation	500 - 2 000 €/an	500 - 2 000 €
BSPCE / equity	Vesting 4 ans, cliff 1 an	Variable (potentiel élevé)
President's Club	Voyage incentive pour top performers	3 000 - 8 000 €

2.5x

Les SaaS B2B au P75 du marché avec plan de carrière clair attirent 2.5x plus de candidats qualifiés

Attention : Ces données sont des fourchettes indicatives. Les salaires réels varient selon le secteur (FinTech et CyberSec paient +10-15%), la taille des deals, le quota et la performance individuelle. Validez toujours avec des données actualisées (Figures.hr, Glassdoor, WTJ Salary).

Scale-up SaaS B2B Paris — Restructuration équipe Sales

CAS RÉEL

Éditeur SaaS Series B (12M ARR), équipe Sales de 14 personnes, OAR sur les Senior AE à 64%, 3 départs en 6 mois.

AVANT REBENCH

OTE Senior AE à 78K€ (60/40), accélérateurs flat, pas de kicker. 28% au-dessus du quota.

APRÈS REBENCH

OTE 105K€ (60/40), accélérateurs 1.5x >120%, kickers deals stratégiques. 47% au-dessus du quota.

Résultat : +27K€/AE × 6 AE = 162 K€ d'investissement, mais ARR signé +1.8 M€ sur 9 mois et 0 départ après le rebench.

Besoin d'un avis d'expert ?

30 min de diagnostic gratuit pour cadrer votre stratégie de recrutement.

Réserver un créneau →

CONTINUER AVEC

ÉTUDE

Grille rémunération Tech France 2026

TEMPLATE

Template offre d'emploi Sales

GUIDE

Questions d'entretien structurées

SOURCES & MÉTHODOLOGIE

1. Figures.hr — [Salary Reports France 2026](#)
2. Welcome to the Jungle — [WTTJ Salary Report](#)
3. Glassdoor — [Salaires Sales SaaS France](#)
4. APEC — [Études cadres commerciaux](#)
5. Données internes Rocket4RPO — 200+ recrutements 2024–2026

ROCKET4RPO

rocket4rpo.com · v1.0 · Édition Avril 2026 · Dernière mise à jour 2026-04-19

Données issues de 200+ recrutements réalisés

© 2026 Rocket4RPO · Tous droits réservés · [Mentions légales](#) · [Confidentialité](#)