



HubSpot dévoile son rapport de tendances « Sales Trends 2024 »

En 2024, les commerciaux vont gagner 2 heures par jour grâce aux outils d'intelligence artificielle

Paris, France – le 19 mars 2024 – [HubSpot](#), la plateforme client pour les entreprises en croissance, dévoile son rapport annuel « [Sales Trends 2024](#) », présentant les tendances du paysage des ventes, ainsi que les défis et opportunités des équipes commerciales à travers le monde.

Premier constat : en 2023, les équipes de vente ont continué de lutter contre les effets persistants d'un contexte macroéconomique difficile, auquel se sont ajoutés une concurrence acharnée, un manque de prospects de qualité, des difficultés à atteindre les décideurs, un allongement des cycles de vente et un manque de ressources et de collaborateurs.

Mais bonne nouvelle, les commerciaux restent confiants dans l'atteinte de leurs objectifs pour cette année, portés par un certain ralentissement de l'inflation, une perspective enthousiasmante d'augmentation de budgets chez les clients et les effets positifs de l'utilisation d'outils d'intelligence artificielle dans leur quotidien.

Voici un aperçu des principales tendances de ce rapport :

- **Le commercial se mue en consultant** : Avec tous les outils mis à leur disposition pour comparer les offres, 96 % des prospects font leurs propres recherches avant de prendre contact avec un vendeur. 71% préfèrent même faire leurs recherches en autonomie plutôt que de parler à un humain. Les commerciaux doivent désormais agir davantage comme des consultants ou des partenaires que des vendeurs. Pour soutenir cette tendance, les entreprises doivent proposer plus d'outils et de contenus que les prospects vont pouvoir consulter en self-service : démos, essais gratuits, témoignages clients, chatbots...
- **L'IA accélère les processus de vente** : En 2024, les commerciaux vont gagner 2 heures par jour grâce aux outils d'intelligence artificielle - temps qui peut désormais être utilisé pour construire des relations plus durables avec les clients, 77 % des commerciaux français considérant que la connexion client est devenue la partie la plus importante de leur mission. 79 % considèrent qu'il s'agit même de la partie la plus gratifiante.
- **La première source de leads de qualité est les réseaux sociaux** : Sur la deuxième marche du podium, les recommandations d'autres clients et sur la troisième marche, les campagnes d'email marketing. A l'inverse, les webinaires se retrouvent tout en bas de la liste, les prospects semblent s'être en effet lassés de ce format, surexploité depuis la pandémie.

- **Le commercial en travail hybride est plus performant** : 47 % des commerciaux en France fonctionnent en travail hybride, un format qui leur permettrait d'être 28% plus susceptibles de dépasser leurs objectifs de vente que les commerciaux qui ne travaillent que depuis leur bureau ou ceux qui ne travaillent qu'en remote. D'ailleurs, parmi les tendances notables en France, il apparaît qu'1 commercial sur 5 (20 %) travaille entièrement à distance, alors qu'ils ne sont que 9 % en moyenne à l'échelle mondiale. Malgré tout, tous s'accordent pour dire que la rencontre de visu est le canal de vente le plus efficace.

Vous trouverez le rapport complet [ici](#).

Vous trouverez également plus d'informations sur les tendances de vente et de marketing [dans ce rapport en français](#).

Méthodologie :

L'enquête a été réalisée auprès de 1 477 responsables commerciaux B2B et B2C dans tous les secteurs d'activité, dans plus d'une dizaine de pays du monde entier, dont la France.

À propos de HubSpot :

HubSpot est la plateforme client qui aide les entreprises à réussir leur croissance. HubSpot permet aux équipes de renforcer leurs connexions avec les clients en proposant une plateforme unifiée optimisée par l'IA qui inclut des logiciels d'engagement client, un CRM intelligent, un écosystème connecté fort de plus de 1 500 intégrations au sein de sa [marketplace d'applications](#), une communauté dynamique, ainsi que des formations et ressources pédagogiques avec [HubSpot Academy](#). Aujourd'hui, plus de 205 000 clients tels que DoorDash, Reddit, Eventbrite et Tumblr, répartis dans plus de 135 pays, utilisent HubSpot pour attirer les clients, interagir avec eux et les fidéliser. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.hubspot.fr

HubSpot a été récompensé pour sa culture par les sociétés Glassdoor, Great Place to Work, Comparably, Fortune, ou encore Entrepreneur, Inc. HubSpot a été fondé en 2006 et son siège se situe à Cambridge dans le Massachusetts. Les milliers d'employés de HubSpot travaillent dans le monde entier dans les bureaux de l'entreprise et à distance.

Contact presse : AxiCom

hubspotPR.france@axicom.com

+33 6 75 18 31 39