

Guide d'entretien Potentiel Premium

Profil de poste: Responsable commercial

Guide d'entretien
Anne Onyme

02/09/2024 11:07:41



ANNE ONYME



Age : 36 à 40 ans



Type de Formation

Filière : Management

Diplôme : MASTER (DEA/DESS)



Activités Professionnelles

Emplois : Directeur régional des ventes/Directrice régionale des ventes

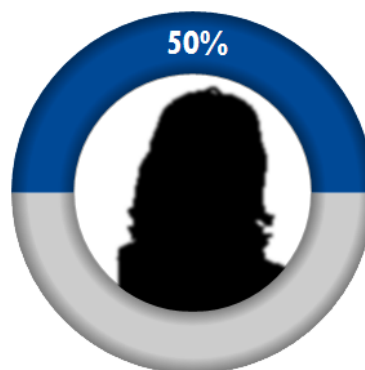
Expérience : 11 à 20 ans

Statut Actuel : Ingénieur - Cadre

PROFIL SCORING



«RESPONSABLE COMMERCIAL»





Responsable commercial

Le responsable commercial est chargé de la génération de revenus pour le secteur commercial de son entreprise. Il/elle supervise diverses activités commerciales, notamment la définition des objectifs de vente, la coordination du développement des produits, la planification et l'optimisation des stratégies de vente, ainsi que la gestion de l'équipe de vente. De plus, il/elle est responsable de l'analyse du marché pour établir des prix compétitifs et maximiser la rentabilité des produits.

Activités Professionnelles



- ✓ Gérer des équipes de vente
- ✓ Mettre en œuvre des stratégies de marketing
- ✓ Gérer des canaux de vente
- ✓ Utiliser une démarche analytique à des fins commerciales
- ✓ Intégrer de nouveaux produits dans la fabrication
- ✓ Gérer des contrats
- ✓ Créer un réseau professionnel
- ✓ Établir des relations d'affaires
- ✓ Faire converger les efforts en faveur du développement d'une entreprise



TECHNIQUE D'ENTRETIEN

Chaque question de ce guide vous permettra d'évaluer un ou plusieurs critères du test.

Dans la technique d'entretien que nous vous proposons, la personne évaluée doit, pour chaque question, vous décrire la SITUATION à laquelle elle a été confrontée, puis vous parler des TACHES qui étaient à réaliser, de l'ACTION qu'elle a menée et des RESULTATS obtenus.

- La SITUATION : A quelle situation la personne évaluée a été confrontée, que devait-elle faire, en quelle circonstance, quel environnement, il y a combien de temps, dans quel contexte...
- La TACHE : Quelle tâche la personne évaluée avait-elle à accomplir, qu'est-ce qui était à faire, qu'attendait t'-on de elle, pourquoi devait-t-elle faire cela, quels étaient les objectifs...
- L'ACTION : Comment l'interviewé s'y est pris pour accomplir la tâche, quelle méthode ou démarche a-t-il utilisée... Toujours bien vérifier ce que l'interviewé a personnellement fait par rapport au groupe ou à l'équipe.
- Le RESULTAT : Quels ont été le résultat, la conclusion ou l'impact de son action...



QUESTION(S)

Posez autant de questions que nécessaire jusqu'à avoir une opinion sur les compétences évaluées. Utilisez par exemple les questions suivantes pour approfondir la réponse de l'interviewé :

- QUOI ? Quel est l'objet, que faut-il faire, quelles sont les actions ?
- QUI ? Qui est responsable, qui intervient à titre accessoire ? A qui s'adresse-t-on ?
- QUAND ? Quels sont les délais ? Quelle est l'échéance ? Quelle est la fréquence ?
- OU ? Où l'action a-t-elle lieu ?
- COMMENT ? Quels sont les moyens ? Quel est le processus ?
- POURQUOI ? Quel est l'objectif, le but ? Quelle est l'importance ?

Restez toujours dans le domaine des expériences professionnelles passées du candidat.



INTRODUCTION

Introduire l'entretien et expliquez à l'interviewé la manière dont il doit répondre : « J'aimerais maintenant vous poser quelques questions sur vos expériences professionnelles passées.

Pour chacune de vos réponses je vous demanderais de me donner, si possible, le contexte, ce qu'on attendait de vous, ce que vous avez personnellement fait et comment vous l'avez fait et enfin les conséquences de votre action. »

Présenter les résultats : « Vous avez répondu à un questionnaire sur vos préférences dans différentes situations, voici la synthèse des résultats tels que vous vous êtes décrit » (donner les résultats à la personne)

****Introduction****

L'évaluation des compétences de Madame Anne Onyme pour le poste de "Responsable commercial" a mis en lumière plusieurs points d'interrogation concernant son adéquation avec les critères requis pour le poste. Le décalage entre ses scores et les minima souhaités soulève des préoccupations quant à sa capacité à exceller dans ce rôle exigeant. Une attention particulière

doit être portée à un entretien approfondi pour évaluer la portée de ces résultats.

****Sens de l'efficacité (8)****

Le score de 8 sur le sens de l'efficacité, en dessous du minimum souhaité de 9,8, peut poser un problème majeur dans un poste où la réussite dépend de la capacité à atteindre rapidement et efficacement des objectifs commerciaux. Une performance insuffisante à ce niveau pourrait freiner la progression des projets et nuire aux résultats globaux de l'équipe.

****Sens de l'organisation (8,1)****

Le faible score de 8,1 en sens de l'organisation, contre un minimum de 9,7, indique un potentiel manque de structuration dans les tâches et les responsabilités. Pour un Responsable commercial, une mauvaise organisation peut entraîner des délais dans la prise de décisions, une gestion inefficace des ressources et une incapacité à respecter les échéances, ce qui pourrait nuire à l'image de l'entreprise.

****Résistance au stress (9,1)****

Un score de 9,1 en résistance au stress, alors que le minimum souhaité est de 11,2, suggère qu'elle pourrait être vulnérable face aux pressions liées à des objectifs de vente ambitieux. Dans des situations de fort stress, une baisse de performance peut survenir, compromettant sa capacité à soutenir l'équipe et à motiver les autres.

****Facilité de contact (8,2)****

Le score de 8,2 dans la facilité de contact, en deçà du minimum fixé à 8,6, soulève des interrogations quant à ses compétences en communication et en relation client. Dans le secteur commercial, où établir des relations solides est essentiel, une certaine difficulté à interagir efficacement peut affecter son aptitude à développer des partenariats durables.

****Travail en équipe (9)****

Malgré un score acceptable de 9, la norme souhaitée de 10,3 révèle une marge d'amélioration. La collaboration est cruciale dans un environnement commercial. Un faible score dans ce domaine pourrait engendrer des tensions au sein de l'équipe et limiter l'innovation et la synergie qui sont souvent cruciales pour la réussite des projets collectifs.

****Capacité à écouter (8,2)****

Avec un score de 8,2 alors que le minimum est de 9, il est nécessaire de s'interroger sur sa capacité à comprendre et à interpréter les besoins des clients et des collaborateurs. Un responsable commercial doit être un bon auditeur pour ajuster ses stratégies et répondre adéquatement aux attentes du marché.

****Confiance en soi (7,3)****

Le score de 7,3, bien en dessous du seuil de 8,3, soulève des préoccupations au sujet de la capacité de Madame Onyme à prendre des décisions assertives et à représenter l'entreprise de

manière convaincante. La confiance en soi est indispensable pour inspirer confiance, tant en interne qu'en externe.

****Sens de la compétition (7,5)****

Un score de 7,5 sur le sens de la compétition, par rapport à une auto-évaluation de 13, indique un décalage significatif. Un responsable commercial devrait idéalement être motivé par la compétition pour stimuler ses performances et celles de son équipe. Ce manque d'appétit pour la concurrence pourrait limiter son efficacité sur le marché.

****Capacité à parler en public (7,6)****

Avec un score de 7,6 contre 13 dans son auto-évaluation, on peut craindre que Madame Onyme ne soit pas à l'aise lors de présentations ou d'événements face à des clients ou des partenaires. La capacité à communiquer clairement et avec assurance est cruciale pour promouvoir l'entreprise et ses offres, et un score faible dans ce domaine pourrait nuire à sa performance.

****Conclusion****

Au regard des scores obtenus par Madame Anne Onyme, il est essentiel de procéder à un entretien approfondi pour explorer les raisons des écarts par rapport aux critères minimaux souhaités, ainsi que pour clarifier les divergences entre ses auto-évaluations et les évaluations réalisées. Cet entretien permettra non seulement d'évaluer sa perception de ses compétences, mais aussi d'identifier si elle possède la motivation et le potentiel nécessaires pour améliorer ses performances dans un rôle aussi dynamique et exigeant que celui de Responsable commercial.

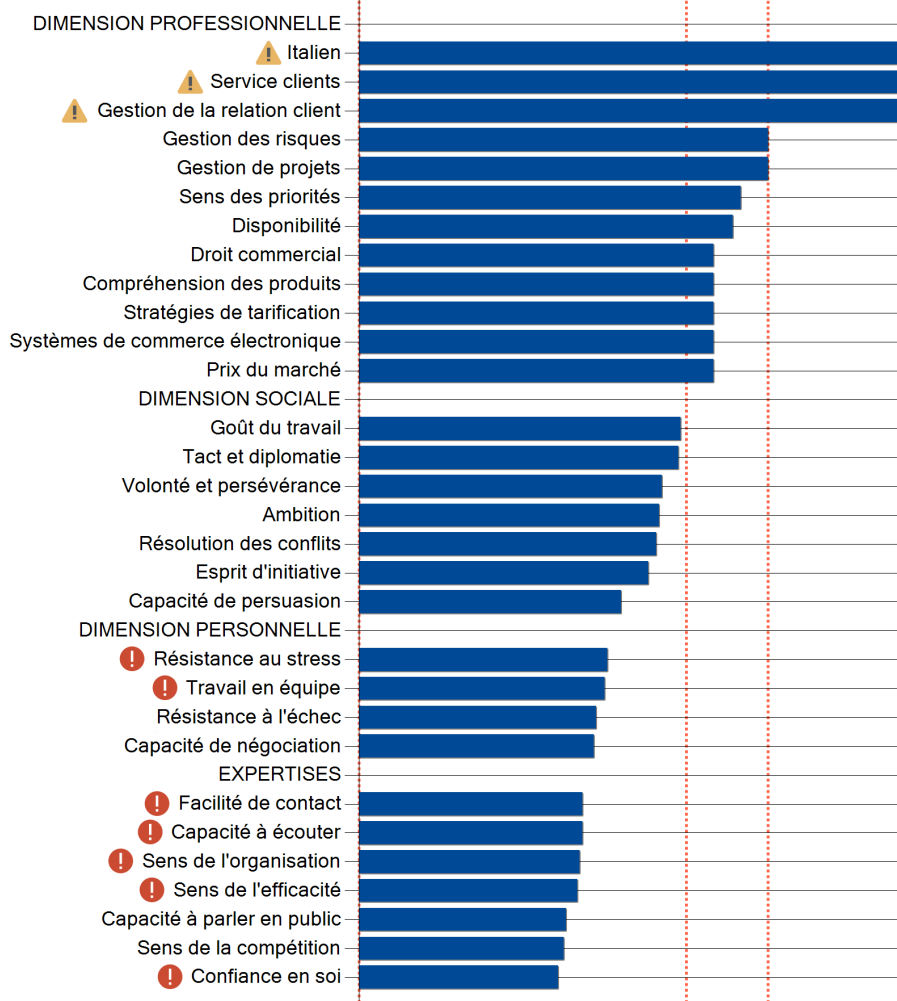
HISTOGRAMME



PROFIL: Responsable commercial

Scores

Faible Fort Très fort



Anne
Onyme

Date
02/09/2024 11:07:41

Durée de passation :
15 minutes

Questions non répondues
0

Adhésion au test
11.100

- Point à vérifier
- Point critique
- Point de vigilance

Profil Scoring
50/100

SIGMUND Potentiel Premium Vers 2 - (C)2024 SIGMUND Distribution

- Point à vérifier par rapport au poste
- Point critique par rapport au poste
- Point de vigilance, à vérifier selon le contexte

#1

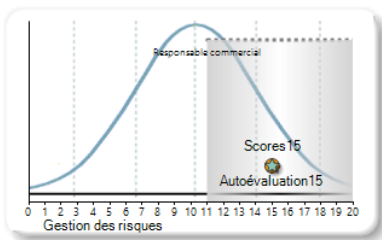
CRITÈRES SOUHAITÉS



→ Sens des priorités	★ ★ ★ ★ ★ ★
→ Résolution des conflits	★ ★ ★ ★ ★ ☆
→ Tact et diplomatie	★ ★ ★ ★ ★ ☆
→ Ambition	★ ★ ★ ★ ★ ☆
→ Disponibilité	★ ★ ★ ★ ★ ☆
→ Italien	★ ★ ★ ★ ★ ☆
→ Esprit d'initiative	★ ★ ★ ★ ☆ ☆
→ Goût du travail	★ ★ ★ ★ ☆ ☆
→ Volonté et persévérance	★ ★ ★ ★ ☆ ☆
→ Résistance à l'échec	★ ★ ★ ☆ ☆ ☆
→ Sens de la compétition	★ ★ ★ ☆ ☆ ☆
→ Capacité de persuasion	★ ★ ★ ☆ ☆ ☆
→ Capacité de négociation	★ ★ ★ ☆ ☆ ☆
→ Capacité à parler en public	★ ★ ★ ☆ ☆ ☆

#3

CRITÈRES CRITIQUES



Gestion des risques



Scores:1,5

Autoévaluation:2

Evaluation:

Exemple de question à poser:

- Pouvez-vous donner un exemple d'une situation où vous avez identifié un risque potentiel lié à une stratégie commerciale et comment vous l'avez géré ?
- Comment évaluez-vous les risques avant de lancer un nouveau produit sur le marché ?
- Pouvez-vous décrire une situation où une erreur a entraîné une perte financière ? Quelles mesures avez-vous mises en place pour éviter qu'une telle situation ne se reproduise ?

Situation

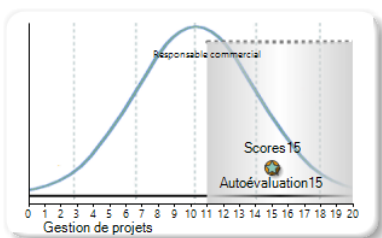
Tâche

Action

Résultat

Evaluation

5/ Inacceptable 7/ Très Faible 9/ Faible 11/ Acceptable 13/ Fort 15/ Excellent



Gestion de projets



Scores:1,5

Autoévaluation:2

Evaluation:

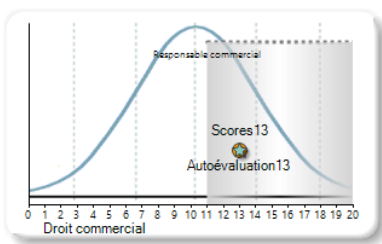
Exemple de question à poser:

- *Comment priorisez-vous les projets commerciaux dans votre équipe pour atteindre les objectifs de vente ?*
- *Décrivez un projet commercial complexe que vous avez géré. Quels ont été les principaux défis et comment les avez-vous surmontés ?*
- *Quelles méthodologies de gestion de projets appliquez-vous pour assurer la bonne exécution des stratégies commerciales ?*

Situation Tâche Action Résultat

Evaluation

5/ Inacceptable 7/ Très Faible 9/ Faible 11/ Acceptable 13/ Fort 15/ Excellent



Droit commercial



Scores:1,3

Autoévaluation:1

Evaluation:

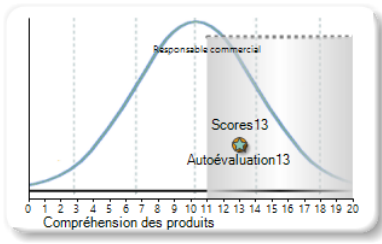
Exemple de question à poser:

- *Comment le droit commercial influence-t-il vos décisions stratégiques en matière de vente et d'objectifs de prix ?*
- *Avez-vous déjà eu à traiter des conformités légales dans vos stratégies de vente ? Si oui, pouvez-vous nous en parler ?*
- *Quelle expérience avez-vous de la négociation de contrats commerciaux, et comment assurez-vous qu'ils soient bénéfiques pour votre entreprise ?*

Situation Tâche Action Résultat

Evaluation

5/ Inacceptable 7/ Très Faible 9/ Faible 11/ Acceptable 13/ Fort 15/ Excellent



Compréhension des produits



Scores:1,3

Autoévaluation:1

Evaluation:

Exemple de question à poser:

- *Comment assurez-vous que votre équipe ait une bonne compréhension des produits lors des interactions avec les clients ?*
- *Racontez une expérience où une bonne compréhension du produit a conduit à une vente réussie.*
- *Comment tenez-vous votre équipe informée sur les mises à jour et les caractéristiques des nouveaux produits ?*

Situation

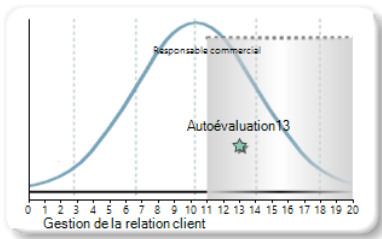
Tâche

Action

Résultat

Evaluation

5/ Inacceptable 7/ Très Faible 9/ Faible 11/ Acceptable 13/ Fort 15/ Excellent



Gestion de la relation client



Scores:5

Autoévaluation:13

Evaluation:

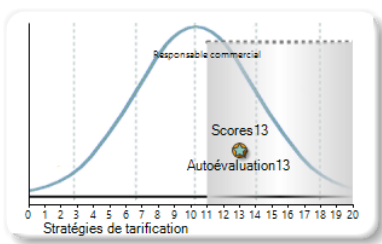
Exemple de question à poser:

- *Comment évaluez-vous la satisfaction de vos clients et quelles actions prenez-vous pour renforcer la relation client ?*
- *Avez-vous mis en place des systèmes pour suivre l'historique des interactions avec les clients ? Si oui, comment cela a-t-il amélioré vos résultats ?*
- *Comment gérez-vous les retours ou les plaintes des clients tout en maintenant une relation positive avec eux ?*

Situation Tâche Action Résultat

Evaluation

5/ Inacceptable 7/ Très Faible 9/ Faible 11/ Acceptable 13/ Fort 15/ Excellent



Stratégies de tarification



Scores:1,3
Autoévaluation:1
Evaluation:

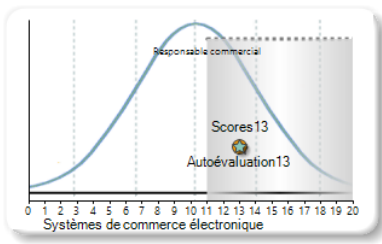
Exemple de question à poser:

- *Comment déterminez-vous la stratégie de tarification pour les nouveaux produits ? Quelles données prenez-vous en compte ?*
- *Avez-vous déjà modifié une stratégie de tarification suite à une analyse de la concurrence ? Quel a été l'impact ?*
- *Comment ajustez-vous les prix en fonction des retours des clients et du comportement du marché ?*

Situation Tâche Action Résultat

Evaluation

5/ Inacceptable 7/ Très Faible 9/ Faible 11/ Acceptable 13/ Fort 15/ Excellent



Systèmes de commerce électronique



Scores:1,3

Autoévaluation:1

Evaluation:

Exemple de question à poser:

- *Quelle expérience avez-vous avec les systèmes de commerce électronique et comment ont-ils influencé votre approche commerciale ?*
- *Comment intégrez-vous les canaux de vente en ligne avec votre stratégie de vente globale ?*
- *Comment mesurez-vous l'efficacité de vos campagnes de marketing sur vos plateformes de commerce électronique ?*

Situation

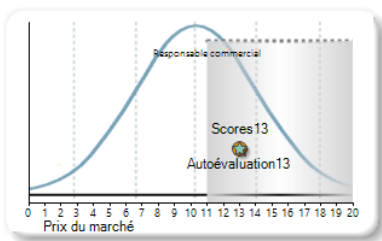
Tâche

Action

Résultat

Evaluation

5/ Inacceptable 7/ Très Faible 9/ Faible 11/ Acceptable 13/ Fort 15/ Excellent



Prix du marché



Scores:1,3

Autoévaluation:1

Evaluation:

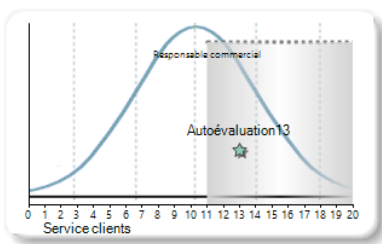
Exemple de question à poser:

- Comment déterminez-vous le prix compétitif de vos produits sur le marché ? Pouvez-vous donner un exemple où vos stratégies de tarification ont influencé les ventes ?
- Quels outils ou méthodes utilisez-vous pour analyser les tendances du marché afin d'ajuster vos prix ?
- Dans quelle mesure pensez-vous que la compréhension des attentes des clients influence la stratégie de tarification et comment l'appliquez-vous ?

Situation Tâche Action Résultat

Evaluation

5/ Inacceptable 7/ Très Faible 9/ Faible 11/ Acceptable 13/ Fort 15/ Excellent



Service clients



Scores:8,9

Autoévaluation:13

Evaluation:

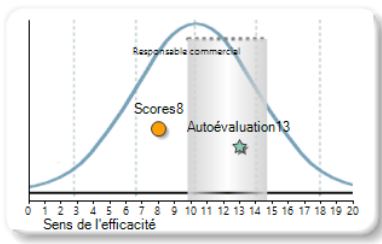
Exemple de question à poser:

- Quelle est votre approche pour construire un service client efficace qui soutient vos objectifs de vente ?
- Décrivez une situation où vous avez dû résoudre un problème majeur avec un client. Que avez-vous appris ?
- Quels indicateurs utilisez-vous pour mesurer l'efficacité de votre service client ?

Situation Tâche Action Résultat

Evaluation

5/ Inacceptable 7/ Très Faible 9/ Faible 11/ Acceptable 13/ Fort 15/ Excellent



Sens de l'efficacité



Scores:8
Autoévaluation:13
Evaluation:

Tendance à valoriser l'action sur la réflexion, à produire des résultats utiles, à être "opérationnel". Valorisation et recherche des résultats immédiats. Ce critère mesure le goût pour l'action et l'efficacité.

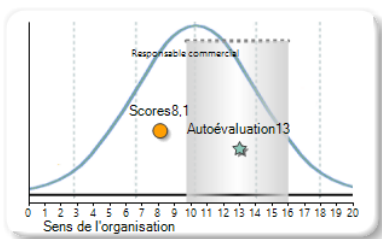
Exemple de question à poser:

- Parlez-nous d'une situation où vous avez dû prendre une décision rapide pour optimiser une vente. Quels critères avez-vous utilisés pour juger de l'efficacité de votre approche ?
- Racontez une expérience où vous avez dû identifier des inefficacités dans un processus de vente. Comment avez-vous mesuré l'impact de vos changements ?
- Décrivez un projet où vous avez dû augmenter la productivité de votre équipe de vente. Quels indicateurs de performance avez-vous suivis pour garantir l'efficacité ?

Situation Tâche Action Résultat

Evaluation

5/ Inacceptable 7/ Très Faible 9/ Faible 11/ Acceptable 13/ Fort 15/ Excellent



Sens de l'organisation



Scores:8,1
Autoévaluation:13
Evaluation:

Sens de l'ordre et du classement. Goût pour la vérification.

Ce critère mesure la méticulosité d'une personne. Il convient particulièrement aux fonctions de secrétariat, de comptabilité ou d'informatique.

Exemple de question à poser:

- Pouvez-vous donner un exemple d'une période où vous avez dû jongler entre plusieurs projets commerciaux en même temps ? Comment avez-vous priorisé vos tâches ?
- Racontez une expérience où vous avez dû coordonner le lancement d'un nouveau produit tout en répondant à des demandes clients importantes. Comment avez-vous organisé votre travail ?
- Décrivez une situation où une mauvaise organisation de votre part a impacté vos résultats commerciaux. Que feriez-vous différemment aujourd'hui ?

[] Situation

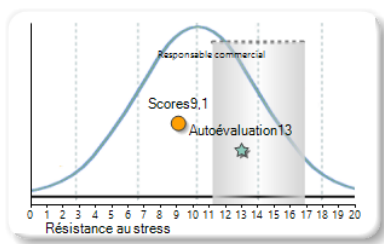
[] Tâche

[] Action

[] Résultat

Evaluation

5/ Inacceptable 7/ Très Faible 9/ Faible 11/ Acceptable 13/ Fort 15/ Excellent



Résistance au stress



Scores:9,1

Autoévaluation:13

Evaluation:

Capacité à gérer les situations stressantes, à ne pas se laisser déborder par la charge émotionnelle que ces situations déclenchent. Qu'il s'agisse de stress lié au rythme du travail lui-même, aux changements de rythme, aux changements de programme de dernière minute. Capacité également à supporter l'environnement de travail : bruit, agitation, contraintes physiques. Stress lié aux relations humaines : exigences de la clientèle, relation avec les collègues, les subordonnés. La personne s'efforce de prendre sur soi en évitant de manifester et de faire pâtir les autres de ses difficultés.

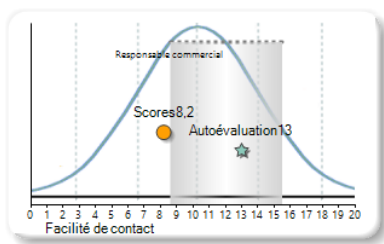
Exemple de question à poser:

- Racontez-nous comment vous avez géré un projet de vente lorsqu'un imprévu a perturbé votre plan initial. Comment avez-vous réagi sous pression ?
- Décrivez une situation dans laquelle vous avez rencontré un désaccord avec un client clé. Comment avez-vous maintenu votre calme pour résoudre ce conflit ?
- Comment gérez-vous les périodes de ventes particulièrement intenses et stressantes ? Pouvez-vous partager une expérience concrète à ce sujet ?

Situation Tâche Action Résultat

Evaluation

5/ Inacceptable 7/ Très Faible 9/ Faible 11/ Acceptable 13/ Fort 15/ Excellent



Facilité de contact



Scores:8,2
Autoévaluation:13
Evaluation:

Aptitude à créer des contacts de façon active, à séduire. Souci de se rendre sympathique.

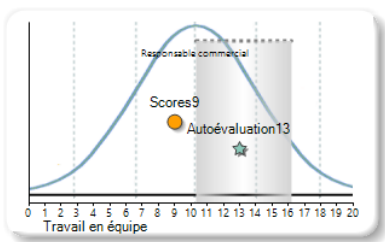
Ce critère correspond aussi à un souci de se mettre en avant en société : la personne aime parler en public, animer des débats...

Exemple de question à poser:

- Racontez une expérience où vous deviez établir une relation avec un client difficile. Quelles sont les approches que vous avez utilisées pour créer un lien ?
- Donnez un exemple où vous avez dû travailler avec des équipes interfonctionnelles. Comment avez-vous facilité les échanges ?
- Décrivez comment vous établissez la confiance avec vos partenaires commerciaux. Quelles stratégies utilisez-vous pour être à l'aise dans ces relations ?

Situation Tâche Action Résultat

Evaluation



Travail en équipe



Scores:9
Autoévaluation:13
Evaluation:

Capacité à s'adapter aux règles du travail en équipe et à éviter les conflits dans un groupe.

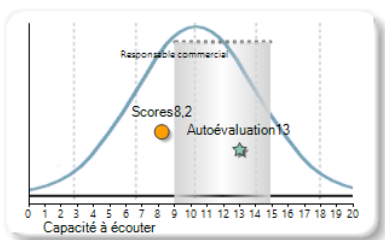
Ce critère mesure la tolérance et le respect des règles du groupe.

Exemple de question à poser:

- Parlez d'une fois où vous et votre équipe avez dû collaborer étroitement pour atteindre un objectif de vente. Comment avez-vous géré les dynamiques d'équipe ?
- Racontez une expérience où le travail d'équipe a été crucial pour sauver un contrat important. Quel rôle avez-vous joué pour favoriser la collaboration ?
- Décrivez comment vous avez contribué à renforcer les liens au sein de votre équipe de vente. Quelles initiatives avez-vous mises en place ?

Situation Tâche Action Résultat

Evaluation



Capacité à écouter



Scores:8,2
Autoévaluation:13
Evaluation:

Aptitude à s'intéresser et se concentrer sur ce que les autres disent. Capacité à intégrer les motivations de l'interlocuteur.

Le critère mesure la disponibilité à l'autre.

Exemple de question à poser:

- *Donnez un exemple de situation où vous avez dû écouter attentivement un client ou un membre de votre équipe pour identifier un besoin ou une opportunité. Quelles actions en ont découlé ?*
- *Racontez comment vous avez modifié une présentation de vente après avoir écouté des retours constructifs. Quel impact cela a-t-il eu ?*
- *Décrivez une instance où l'écoute a été déterminante pour résoudre un problème complexe au sein de votre équipe de vente. Quelle était votre approche ?*

Situation

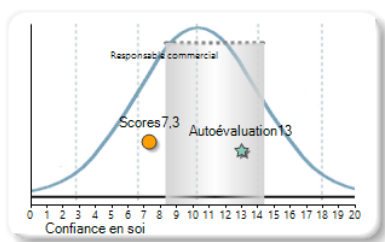
Tâche

Action

Résultat

Evaluation

5/ Inacceptable 7/ Très Faible 9/ Faible 11/ Acceptable 13/ Fort 15/ Excellent



Confiance en soi



Scores:7,3

Autoévaluation:13

Evaluation:

Assurance. Affirmation de soi.

Ce critère dénote une certaine tendance à s'imposer, liée à un sentiment de supériorité. Il peut également mesurer un goût du challenge et l'aisance en situation de commandement.

Exemple de question à poser:

- *Racontez une expérience où vous avez dû convaincre un client hésitant d'acheter. Quelles techniques avez-vous utilisées pour gagner sa confiance ?*
- *Décrivez un moment où votre confiance en vous a influencé positivement votre équipe durant une négociation difficile. Comment l'avez-vous montré ?*
- *Donnez un exemple de challenge commercial majeur que vous avez réussi à surmonter en vous appuyant sur votre assurance. Quelles circonstances ont conduit à ce succès ?*

Situation

Tâche

Action

Résultat

Evaluation

5/ Inacceptable 7/ Très Faible 9/ Faible 11/ Acceptable 13/ Fort 15/ Excellent

CONCLUSION



Questions pour conclure :

Evaluateur :

Date :/...../.....



Commentaires



Recommandation

- Arrêt du processus : avis favorable
- Continuer le processus : bon candidat
- Continuer le processus : des points à vérifier
- Arrêt du processus : avis défavorable
- Autres (préciser)

Guide d'entretien

ANNE ONYME	2
Type de Formation	2
Profil Scoring	2
Profil de poste Responsable commercial	3
Activités Professionnelles	4
Guide d'entretien	5
Histogramme	9
Critères souhaités	10
Critères critiques	11
Conclusion	23