

Grille d'évaluation

PROFIL COMMERCIAL



“Le dernier vendeur qu’on a recruté n’est pas du tout en réussite... Pourtant, il nous avait fait une super impression en entretien”

Cette situation vous est familière ? 39% des décisions de recrutement seraient des regrets selon une étude IBM (The secret of reducing Hiring Mistakes). Comment ne pas se tromper et évaluer le potentiel d’un commercial en entretien alors que ce dernier est rôdé à l’exercice ?

L’expérience de vente d’un commercial à un instant T ne permet pas de prédire sa performance future. Ce qui nous intéresse chez les commerciaux n’est pas marqué sur leur CV. L’envie, le dépassement de soi, la capacité à comprendre et à appréhender un éco-système

donné, l’esprit de conquête et l’écoute client sont des compétences qui mériteraient d’être développées mais qui, en entretien, sont difficilement factuelles.

Après plus de 10 ans d’expérience sur l’évaluation de profils commerciaux, nous avons identifié les compétences et soft skills qui permettent de révéler et de comparer le potentiel des candidats.

Découvrez comment évaluer les performances de vos futurs vendeurs grâce à la grille d’évaluation d’Uptoo.

Prénom

Nom

Vu.e le (jj-mm-aaaa)

Les Soft Skills à évaluer

MA PREMIÈRE IMPRESSION

	Exc.	B	AB	PdP*
Aisance sociale Crée du lien, se met au niveau de son interlocuteur, raccourcit la phase de “bris de glace”				
Présentation générale projette une bonne image au travers d’une posture avenante (sourire, soin, tenue, élocution, ...)				
Écoute active questionne naturellement avant d’essayer de convaincre et structure cette découverte				
Empathie se met à la place de l’autre, découvre et comprend son contexte, ses attentes et ses manières d’interagir.				
Dynamisme sait travailler vite, volonté d’être efficace, impatience d’atteindre un résultat concret, agilité gestuelle et comportementale.				
Force de conviction structure et opère une argumentation factuelle percutante dans l’objectif de déclencher chez son interlocuteur le sentiment d’avoir trouvé la solution à son problème. Argumente sans lasser.				
Esprit de conquête développe un volant d’affaires ou de prospects de manière pro-active, opère une prospection téléphonique, physique ou digitale soutenue				
Énergie déroule un rythme soutenu de travail et une intensité forte de motivation et d’enthousiasme, « positive attitude »				
Leadership s’impose face à tous les types d’interlocuteurs, projette une posture inspirante pour son interlocuteur, un discours bien construit avec du relief.				
Assertivité leadership doublé d’une capacité à amener son interlocuteur à adhérer à son plan et à ses objectifs, sans forcer				
Structure organise et restitue ses idées logiquement, son plan d’action commerciale étape par étape, sa découverte question par question.				
Rigueur porte attention aux détails, déroule une méthode de vente précisément, prépare ses journées de vente avec application				
Crédibilité inspire confiance, à se rendre légitime auprès de son interlocuteur				
Humilité se remet en question, cherche et reconnaît ses erreurs, est convaincu que la solution aux problèmes est chez lui et pas chez les autres				
Ambition réussit « coûte que coûte » et s’en donne les moyens				

Les Hard Skills à évaluer

Niveau d'études

Niveau de formation
à la vente

Niveau d'évolutivité du CV

Niveau d'expériencce sur le
cycle de vente de référence

Niveau de résultats obtenus

Niveau de motivation
pour le poste

Niveau d'envie

Mobilité géographique

Autres pistes en cours

Q

Les points à creuser

📄

Conclusion de l'entretien