

Grille d'évaluation

PROFIL MARKETING



“Les résultats du dernier responsable marketing qu’on a recruté ne sont pas au rendez-vous... 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 compte chez les profils marketing d'aujourd'hui n'est pas marqué sur leur CV. Bien sûr, il y a le savoir-faire (gestion de projets, maîtrise de LinkedIn, de l'IA et des nouveaux outils...) mais la différence se joue sur les soft skills.

L'envie, l'exigence, l'agilité, la capacité à écouter et à comprendre des problématiques business, la proximité avec l'équipe commerciale... Ces compétences sont difficiles à factueliser en entretien.

Comme nous le faisons depuis 15 ans sur les profils commerciaux, nous avons identifié les compétences qui permettent de révéler et de comparer le potentiel des candidats. On voit de plus en plus de similitudes entre les qualités d'un bon commercial et d'un bon marketeur. Peut-être un effet de la vente 2.0 ?

Découvrez comment évaluer les performances et identifier les meilleurs candidats 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*
Agilité Capable de passer d'un projet à l'autre sans se perdre, s'adapte rapidement aux retours et aux changements.	☐	☐	☐	☐
Autonomie Travailler ou prendre des décisions sans supervision directe ou assistance.	☐	☐	☐	☐
Créativité Générer des idées originales, penser de manière innovante et aborder les situations sous de nouveaux angles.	☐	☐	☐	☐
Écoute active Questionner naturellement pour décortiquer les besoins et les objectifs avant de se lancer dans une opération marketing.	☐	☐	☐	☐
Empathie Se mettre à la place de l'autre, découvrir et comprendre son contexte, ses attentes et ses manières d'interagir.	☐	☐	☐	☐
Vélocité Savoir travailler vite, volonté d'être efficace, impatience d'atteindre un résultat concret, de livrer son projet.	☐	☐	☐	☐
Impact Provoquer un effet marquant sur autrui ou sur une situation donnée.	☐	☐	☐	☐
Influence Persuader ou orienter les opinions et les comportements des autres par la communication et le leadership.	☐	☐	☐	☐
Enthousiasme Énergie et passion manifestes pour une activité ou un projet.	☐	☐	☐	☐
Leadership S'imposer face à tous les types d'interlocuteurs, projeter une posture inspirante pour son interlocuteur, un discours bien construit avec du relief.	☐	☐	☐	☐
Esprit d'analyse Examiner attentivement des informations ou des situations et tirer des conclusions logiques.	☐	☐	☐	☐
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	☐	☐	☐	☐
Gestion du temps Prioriser les tâches, respecter les délais et répartir son temps de manière efficace entre différentes responsabilités.	☐	☐	☐	☐
Combativité Volonté ferme et détermination à surmonter les obstacles ou à atteindre des objectifs, même en face d'adversité.	☐	☐	☐	☐

Les Hard Skills à évaluer

Niveau d'études	
Niveau d'expérience dans le secteur de référence	
Niveau de maîtrise des outils marketing (Google, CRM, Réseaux Sociaux...)	
Niveau dans l'analyse chiffrée et le suivi des actions	
Niveau des performances obtenues	
Niveau de motivation pour le poste	
Maîtrise des langues suivantes :	
Mobilité géographique	
Rémunération souhaitée	
Autres pistes en cours	

Q

Les points à creuser

Conclusion de l'entretien