



3 MODÈLES D'ANNONCE POUR RECRUTER DES COMMERCIAUX & MANAGERS VENTE

La rédaction d'annonces pour des postes dans la vente est un casse-tête pour tout recruteur.

D'un côté, les sites d'emploi se multiplient et les annonces abondent. Les prévisions de recrutement étant à la hausse cette année, la tension sur le marché risque de s'accroître.

Les entreprises pourraient se livrer une vraie guerre des talents pour embaucher les meilleurs profils du marché. Sur une population commerciale où les bons sont rares, la tension s'en ressentira de plus belle.

Dans ce contexte, l'annonce sera en première ligne. Une étude de Régionsjob rappelait que 87% des entreprises utilisaient les sites d'emploi pour recruter. Inutile de vous dire que vous devez vous démarquer des autres et travailler votre offre d'emploi comme vos commerciaux travaillent leurs propositions de vente. Un simple copier-coller de la fiche de poste ne vous rapportera plus suffisamment de candidatures. Vous n'êtes pas seul.e sur le marché et votre candidat le sait.

Naturellement, il devient de plus en plus exigeant. Titre du poste, contenu, marque employeur, les candidats n'hésitent plus à passer à l'annonce suivante si vous ne parvenez pas à les capter. Le temps d'attention d'un internaute frôle actuellement les 8 secondes.

Dès lors, comment s'y prendre pour que votre offre sorte parmi les milliers d'autres en ligne ? Quels sont les éléments essentiels à inclure pour passer d'une simple diffusion de votre annonce à une véritable mise en valeur ?

Après avoir testé plus de 6 000 annonces sur les derniers mois, nous vous livrons les éléments qui ont permis de générer le plus de candidatures.

N'hésitez pas à les personnaliser selon votre audience et à votre entreprise : à qui vous adressez-vous, sur quel ton, quels sont les enjeux et les besoins de vos candidats, qu'est-ce qui vous différencie des autres entreprises, etc.

QUE METTRE DANS UNE ANNONCE POUR ATTIRER LES CANDIDATS ?

Dans la jungle du numérique, certaines spécificités sont à prendre en compte pour être correctement visible sur les sites d'emploi :



LE TITRE DE L'ANNONCE

Il ne correspond pas forcément au titre du poste. Au contraire, il doit coller au plus proche du **mot-clé** tapé par le candidat. Les sites d'emploi fonctionnent tous par recherche. Si votre titre est "Rockstar de la vente" alors que vos candidats tapent "Commercial", votre annonce ne s'affichera pas. Privilégiez des **titres génériques** "Chargé d'affaires Industrie", "Commercial Terrain" ou "Business Developer - Solutions SaaS".



L'ACCROCHE

Vous vous rappelez des 8 secondes énoncées plus haut ? Comme une bande annonce, votre accroche doit être assez percutante pour susciter l'envie au candidat de poursuivre sa lecture et de vous découvrir. Demandez à vos commerciaux en poste ce qui les a attiré chez vous (la rémunération, le produit vendu, l'équipe de management etc.) et mentionnez-le rapidement dans le texte.



L'ENTREPRISE

Les candidats ont besoin de se projeter chez vous. Ils iront rapidement se renseigner sur votre entreprise, autant les retenir sur votre annonce en leur donnant ce qu'ils recherchent : votre place sur le marché, ce qui vous différencie des autres, vos perspectives et votre vision pour l'avenir, votre culture d'entreprise...



LES MISSIONS

Soyez le plus clair possible pour attirer les talents. Le candidat doit comprendre son poste, notamment son cycle de vente : à qui va-t-il s'adresser, quel est le niveau de complexité de l'approche commerciale. Mettez en avant ce qu'ils vont apprendre chez vous et qui peut les motiver à candidater. Si vous êtes ouvert sur le profil, n'utilisez pas le jargon de votre secteur pour que chaque candidat comprenne bien votre annonce.



LE PROFIL

Pour éviter les candidats hors périmètre, renseignez dans l'annonce tous les critères sur lesquels vous évaluez les CV : formation, expérience, langues maîtrisées, compétences techniques et tempérament souhaité... Les candidats doivent comprendre pourquoi ils sont acceptés ou recalés.



LES CONDITIONS

Pensez à préciser les aspects légaux (CDI, CDD, remplacement etc.), tous les avantages que vous pouvez proposer ainsi que la localisation du poste, la zone de chalandise...



LA MARQUE EMPLOYEUR

Ajoutez un logo, des vidéos et du contenu illustrant votre entreprise. Une image valant mille mots, vos candidats seront beaucoup plus enclins à postuler en voyant l'envers du décor. Votre équipe marketing se fera sûrement un plaisir de vous aider sur ces points.

VENDEUR TERRAIN GRAND OUEST (H/F)

Rejoignez une société en plein boom avec
une croissance à deux chiffres depuis 2016 !



CDI



Fixe + variable
35k€ > 45k€



Nantes



Bac + 5



2 ans
d'expérience

PRÉSENTATION DU POSTE

Nous sommes une PME familiale du secteur agroalimentaire, positionnée sur un nouveau marché en forte croissance.

Innovation, dynamisme et convivialité sont les facteurs clés de notre réussite depuis plus de cinq ans. Ils nous permettent aujourd'hui d'entamer une nouvelle phase de notre développement avec d'immenses territoires commerciaux à conquérir.

Nous recherchons un commercial terrain dans le but de diversifier notre portefeuille clients auprès des restaurateurs grâce à la qualité de nos produits, une réelle proximité et un accompagnement professionnel.

LES MISSIONS

Vous assurerez le développement de la région Ouest auprès des restaurateurs :

- Développer le chiffre d'affaires de nos gammes de produits frais et atteindre 150% de l'objectif en instaurant une relation de confiance avec vos interlocuteurs,
- Identifier les gros potentiels de votre secteur et organiser vos plans de tournées,
- Réaliser vos rendez-vous de découverte et de présentation des produits
- Suivre et fidéliser le portefeuille de clients actifs qui vous sera confié et être proactif sur le terrain
- Étendre le portefeuille clients en ouvrant de nouveaux comptes parmi une base de prospects identifiés au préalable

LE PROFIL

Vous justifiez avant tout d'un fort tempérament commercial, et maîtrisez les techniques de vente auprès des interlocuteurs évoqués précédemment.

Vous connaissez idéalement le monde de la distribution et les cycles de vente courts.

Pour atteindre vos objectifs, vous savez être autonome, débrouillard et fin négociateur.

Votre esprit d'équipe et votre volonté à vous inscrire chez nous dans la durée seront également des points importants.

AUTRES AVANTAGES

Laptop, Smartphone, véhicule, etc.

Remboursement de frais.

Mutuelle.

Pourquoi ce modèle d'annonce va-t-il marcher ?

Ce modèle d'annonce reprend toutes les informations dont le candidat a besoin pour se projeter avant de postuler (le lieu, la date, les avantages, les missions etc.). Si vous voulez jouer la sécurité, voici votre nouvel atout.

Mais surtout, vous parlez le jargon du commercial : cycle de vente, interlocuteur, portefeuille client, prospection, objectif, etc. Le candidat est directement plongé dans sa zone d'expertise et sait à quoi s'en tenir.

Bonus : le poste est à pourvoir sur le long terme. En le précisant, vous rassurez indirectement les candidats sur le turnover et les perspectives d'évolution. C'est gagnant - gagnant.

TECHNICO-COMMERCIAL JUNIOR (H/F)



CDI
Cadre



32k fixe
+ 6k variable



Paris



Bac + 3



Junior

À PROPOS

Notre vision

Être le premier acteur de solutions sur-mesure de désenfumage et de maintenance associés. Nous investissons 10% du chiffre d'affaires annuel dans la R&D pour atteindre cet objectif ambitieux. L'aventure ne fait que commencer !

Nos cibles

Des enseignes historiques comme Louis Vuitton, le Musée du Louvre, l'aéroport d'Orly. De quoi adresser des interlocuteurs haut de gamme et stimulants dès les premières semaines.

DESCRIPTIF DU POSTE

Leader sur ce marché de niche, nous innovons de manière permanente.

Tes missions et tes projets

Directement rattaché au Directeur Commercial et épaulé par l'équipe Marketing :

- Tu récupères un portefeuille de clients existants à suivre ou à réveiller
- Tu traites les appels entrants et tu développes la vente de solution
- Tu prospectes pour décrocher de nouveaux contrats à l'aide d'un CRM

Bénéfices pour toi

- Tu intègres une super équipe de 6 commerciaux ambitieux
- Tu bénéficies d'une formation poussée et d'un accompagnement pour devenir un champion de la vente
- Ton poste est évolutif vers du management

Le cadre

Package : 32k fixe + 6k de variable, Statut Cadre, Mutuelle Béton, Intéressement, Tickets restaurant PC, GSM

Poste basé : à Paris

PROFIL RECHERCHÉ

Profil

Tu débutes dans la vente de services ou de solutions techniques.

Tu es un bon chasseur, la prospection ne te fait pas peur.

Tu maîtrises les techniques de vente et tu sais closer.

Attitude

Tu es autonome, organisé.e et patient.e, et tu as de l'ambition

Tu fais les choses, vite et bien, quitte à corriger ensuite

PROCESS DE RECRUTEMENT

L'indispensable :

Pas de lettre de motivation mais une vente dont tu es fier, à nous présenter en deux lignes dans un mail. Qu'est-ce qui t'a permis de réussir, qu'est-ce que tu aurais pu mieux faire ?

À propos

Pour rencontrer tes futurs collègues : site de l'entreprise rubrique team.

Pour voir le futur produit que tu vendras auprès de nos partenaires : site de l'entreprise.

Bonus « que disent nos clients ? » : Les Success Stories en vidéo (rubrique témoignage).

Pourquoi ce modèle d'annonce va-t-il marcher ?

Les études récentes sont formelles : les candidats veulent avoir de la transparence sur leur environnement de travail et le bien-être des collaborateurs. Mettez en avant votre culture pour attirer les meilleurs profils.

Peu d'entreprises détaillent le processus de recrutement. Démarquez-vous en précisant les étapes, les attentes et les interlocuteurs. Les candidats seront rassurés et plus à même de déposer leur CV.

Bonus : plus le ton de l'annonce correspond à votre cible, les commerciaux juniors en l'occurrence, plus vous augmentez le nombre de candidatures.

RESPONSABLE COMMERCIAL

BtoB (H/F)



CDI



45k fixe +
10k variable



Paris



Bac + 5



2 ans

À PROPOS

Implanté en France, au Benelux et à Singapour, nous favorisons des synergies clés sur des sujets tels que : la gestion du risque, la business intelligence, la finance, la conduite du changement et des organisations, l'architecture et le management des infrastructures IT, la supply chain...

Écosystème de 15 cabinets, nous avons de réelles ambitions de croissance. Représentant aujourd'hui une force vive de 300 consultants pour un chiffre d'affaires de plus de 50M€ et 80 références clients du CAC 40 et SBF 120, vous intégrerez un environnement stimulant, dynamique et en pleine croissance.

DESCRIPTIF DU POSTE

Directement rattaché à la direction du cabinet, vous développerez les activités commerciales et vous travaillerez en étroite relation avec le directeur général et les consultants.

1/ Business « prospects/clients » :

- Rencontre des comptes clients et prospects
- Réalisation de la cartographie des comptes clients et prospects
- Négociation et signature des deals

2/ Recrutement et management :

- Recrutement des futurs commerciaux (équipe à former)
- Management de 4 commerciaux (2 juniors, 2 expérimentés), tous ayant atteint leurs objectifs

3/ Reporting et suivi des résultats :

- Reporting commercial : prise en charge de l'outil CRM
- Pilotage du CA et de la rentabilité

PROFIL RECHERCHÉ

De formation Bac+5, vous avez déjà une première expérience réussie de 2 ans en management.

Vous aimez les responsabilités, travailler main dans la main avec la direction de l'entreprise et construire le futur des équipes commerciales. Nous recherchons un patron dans l'âme !

Vous avez aussi l'envie de faire des affaires, de gagner de l'argent et de distiller cet état d'esprit dans votre équipe.

Package : 45k fixe et 10k de variable. Voiture de fonction et ordinateur.

Poste à pourvoir à Paris.

Découvrez l'équipe !



Lauren

« Même en tant que manager on continue d'apprendre au quotidien »



Pierre

« Fraîchement arrivé, j'apprécie l'entraide et la collaboration au sein des équipes »



Pourquoi ce modèle d'annonce va-t-il marcher ?

Vous définissez très clairement le périmètre : les managers commerciaux se demandent tous quelle part de management et de vente il y aura dans le poste. Précisez-le dès le début pour sécuriser vos candidats.

Vous donnez des détails sur l'équipe. La composition des collaborateurs sous le manager est la deuxième principale source de questions des candidats. Autant y répondre dès le début pour attirer vos candidats.

Bonus : vous parlez d'argent et d'état d'esprit de gagnant. C'est un atout ! Vos candidats comprendront qu'ils peuvent se donner pour gagner plus et auront envie de postuler.

Uptoo est le 1er cabinet français spécialisé sur le recrutement de bons commerciaux et managers sur l'ensemble du territoire et dans tous les secteurs.

Depuis plus de 15 ans, nous aidons les directions d'entreprise à sécuriser leurs recrutements sur une population complexe : les commerciaux. En effet, les bons sont rares et le tempérament vente ne se voit pas à la simple lecture du CV.

Uptoo a donc construit une méthode de recrutement 100% dédiée pour sécuriser vos recrutements de commerciaux B2B et managers.

Nous détectons et évaluons les meilleurs potentiels vente grâce à une série de tests de réflexes commerciaux et d'outils innovants permettant d'analyser en temps réel le tempérament commercial d'un candidat pour les combiner aux données de son CV.

Pour les managers, nous avons construit un test exclusif permettant de bien comprendre les points forts en management d'un candidat et de bien cerner la posture qu'il aura une fois en poste.

Nos 6 500 clients nous confient le recrutement de leurs collaborateurs et managers dans tous les métiers de la vente partout en France : commerciaux terrain, commerciaux sédentaires, ingénieurs d'affaires, technico-commerciaux, responsables commerciaux, chefs de secteur, chargés d'affaires, commerciaux grands comptes, chefs des ventes, directeurs commerciaux, etc.