

Recrutement : la checklist anti-bluff



Softskills



Hardskills

Prospection :

Comment organisez-vous votre prospection sur une semaine ? Comment préparez-vous votre prospection ?

Aller plus loin..

Que faites-vous lorsque vos prospects refusent de vous recevoir / ne présentent pas d'intérêt lors de vos visites sur le terrain ?

Closing :

Votre CA de départ ? Votre CA aujourd'hui ?

Aller plus loin..

Pouvez-vous me donner un exemple d'une opportunité qui semblait perdue mais que vous avez réussi à transformer et à closer ?

Habitude terrain :

Quels outils ou méthodes utilisez-vous pour optimiser vos déplacements et visites clients ?

Aller plus loin..

Comment gérez-vous les imprévus lorsque vous êtes sur le terrain, comme des annulations de rendez-vous ou des retards ?

Vente cycle court :

Comment vous assurez-vous que chaque interaction avec un prospect est productive et contribue à la conclusion rapide de la vente ?

Aller plus loin..

Vous devez vendre un produit en promotion à un client potentiel lors d'un salon ou d'un événement, avec une forte affluence de visiteurs. Que faites-vous ?

Maîtrise des outils :

Comment vous tenez-vous au courant des nouvelles technologies et outils qui pourraient améliorer votre efficacité en tant que commercial ?

Aller plus loin..

Pouvez-vous me parler d'une situation dans laquelle l'utilisation d'une technologie ou d'un outil spécifique a eu un impact significatif sur vos performances commerciales ?

Appétence technique :

Auriez-vous des exemples de termes techniques ou des références de projets sur lesquels vous auriez travaillé, qui permettraient de convaincre mon client sur votre appétence technique ?

Entretien du portefeuille :

Quel est le taux de rétention de votre portefeuille clients ? Comment l'expliquez-vous ?

Aller plus loin..

Comment gérez-vous une situation dans laquelle un client fidèle commence à montrer des signes de désintérêt ou envisage de passer à la concurrence ?

Négociation :

Comment vous y prenez-vous pour préparer une négociation importante avec un client stratégique ?

Aller plus loin..

Pouvez-vous me décrire une situation où vous avez réussi à conclure une vente grâce à une négociation difficile ? Quelles ont été les principales tactiques que vous avez utilisées ?

Vente cycle long :

Comment ajustez-vous votre approche en fonction de l'évolution des besoins du client pendant un cycle de vente long ?

Aller plus loin..

Comment gérez-vous les périodes de silence ou d'inactivité d'un prospect durant le cycle de vente ?

Approche conseil :

Comment identifiez-vous les besoins non exprimés d'un client et comment y répondez-vous dans votre approche de vente ?

Aller plus loin..

Pouvez-vous me donner un exemple sur lequel vous avez dû faire des recommandations au client qui n'étaient pas directement liées à votre produit ou service, mais qui ont apporté une valeur ajoutée ?

Mapper un compte :

Comment identifiez-vous les parties prenantes clés dans un grand compte et comment établissez-vous des relations avec elles ?

Aller plus loin..

Que faites-vous lorsque vous découvrez de nouvelles parties prenantes ou des changements dans la structure organisationnelle d'un grand compte ?

Multi-interlocuteurs :

Comment vous assurez-vous que toutes les parties impliquées dans une vente ou un projet sont alignées sur les objectifs et les attentes ?

Aller plus loin..

Quelles stratégies utilisez-vous pour maintenir une bonne relation avec plusieurs parties prenantes tout au long d'un projet complexe ?

Répondre à des appels d'offres :

Quels sont les éléments clés que vous considérez lors de la rédaction d'une réponse à un appel d'offre pour garantir qu'elle se démarque des autres soumissions ?

Aller plus loin..

Pouvez-vous me décrire une fois où vous avez géré un appel d'offre complexe du début à la fin ? Quels défis avez-vous rencontrés et comment les avez-vous surmontés ?

Raisonnement analytique :

Comment évaluez-vous la pertinence des données avant de les intégrer à une prise de décision ?

Aller plus loin..

Parlez-moi d'une situation où une analyse approfondie a permis d'identifier un problème sous-jacent majeur.

Conduite de négociation :

Quelle est votre méthode pour obtenir des concessions tout en maintenant de bonnes relations avec vos interlocuteurs ?

Aller plus loin..

Donnez un exemple de négociation où l'enjeu financier ou stratégique était critique pour l'entreprise.

Niaque :

Qu'est-ce qui vous motive à vous dépasser dans votre travail ?

Aller plus loin..

Pouvez-vous me parler du dernier objectif extrêmement ambitieux que vous vous êtes fixé et que vous avez atteint ? Quelles actions spécifiques avez-vous entreprises pour atteindre cet objectif ?

Aplomb :

Quelle est votre approche pour répondre aux objections majeures d'un client pendant une négociation ?

Aller plus loin..

Un client potentiel demande des modifications substantielles aux termes du contrat proposé, y compris des conditions de paiement plus favorables et des garanties supplémentaires. Que faites-vous ?

Ténacité / Résilience :

Lorsque les objectifs de vente sont difficiles à atteindre, que mettez-vous en place ?

Aller plus loin..

Décrivez-moi une occasion dans laquelle vous avez initialement échoué dans une vente ou un projet, mais où vous avez persévéré et finalement réussi ? Quelles stratégies avez-vous utilisées pour rebondir et atteindre votre objectif ?

Écoute active :

Comment faites-vous pour vérifier que vous avez bien compris les attentes d'un client avant de finaliser une offre ou une proposition ?

Aller plus loin..

Vous avez enfin un RDV avec un gros prospect que vous courtisez depuis longtemps. Il vous reçoit et vous annonce qu'il n'a que 10 minutes... Que faites-vous ?

Agilité / Adaptabilité :

Comment ajustez-vous vos stratégies de vente lorsqu'un prospect change ses besoins ou attentes ?

Aller plus loin..

Vous êtes en phase avancée avec un prospect et vous découvrez que le décideur principal a changé et qu'un nouveau décideur est maintenant impliqué. Que faites-vous ?

Relationnel / Création de lien :

Comment faites-vous pour entretenir des relations professionnelles à long terme ?

Aller plus loin..

Pouvez-vous me parler d'une fois où vous avez construit une relation professionnelle forte avec un collègue, un client ou un partenaire ? Comment avez-vous établi cette relation et quelles actions avez-vous prises pour la maintenir sur le long terme ?

Culture de la performance :

Qu'est-ce qui vous anime au quotidien ?

Aller plus loin..

À la fin du trimestre, vous vous rendez compte que vous êtes loin d'atteindre vos objectifs de vente. Vous avez encore quelques semaines avant la fin du trimestre. Que faites-vous ?

Assertivité :

Comment réagissez-vous lorsque vous devez négocier des termes ou des prix avec un client qui insiste pour des conditions que vous ne pouvez pas accepter ?

Aller plus loin..

Un client souhaite modifier les termes d'un contrat après que l'accord ait été signé, ce qui pourrait avoir des implications importantes pour votre entreprise. Que faites-vous ?

Autonomie :

Comment gérez-vous les situations où vous devez résoudre des problèmes par vous-même sans guidance claire ?

Aller plus loin..

Pouvez-vous me parler d'une occasion où vous avez dû prendre une décision difficile sans consulter votre supérieur ? Quelle a été la situation et quel a été le résultat ?

Organisation :

Quel outil ou technique d'organisation trouvez-vous le plus efficace ?

Aller plus loin..

Comment planifiez-vous vos journées de travail pour maximiser votre efficacité et atteindre vos objectifs de vente ? Pouvez-vous me donner un exemple concret ?

Rigueur :

Qu'est-ce qui vous fait dire que vous êtes précis dans votre travail ?

Aller plus loin..

Donnez-moi un exemple de situation où votre rigueur a porté ses fruits / a été récompensée.

Polyvalence :

Comment gérez-vous la transition entre les tâches de prospection et de gestion des comptes clients au quotidien ?

Aller plus loin..

Comment assureriez-vous que plusieurs tâches (suivi des prospects chauds, la gestion des demandes de renseignements des clients, et la mise à jour du CRM) sont accomplies de manière efficace et en temps voulu, tout en maintenant la qualité du service et la précision des données ?

Curiosité :

Qu'est-ce qui vous pousse à explorer de nouveaux sujets ou domaines en dehors de votre expertise actuelle ?

Aller plus loin..

Vous remarquez que les tendances de consommation dans votre secteur évoluent rapidement. Comment vous organisez-vous ?

Proactivité :

Comment anticipez-vous les besoins de vos clients ? Comment vous-y prenez vous pour leur proposer des solutions avant même qu'ils puissent en émettre le besoin ?

Aller plus loin..

Comment identifiez-vous les opportunités de développement personnel et professionnel ? Pouvez-vous donner un exemple concret de la façon dont vous avez pris des mesures pour vous développer dans un domaine particulier ?

Esprit d'équipe :

Si un membre de votre équipe était moins performant, comment l'aideriez-vous ?

Aller plus loin..

Décrivez une situation dans laquelle travailler avec les autres vous a permis d'obtenir de meilleurs résultats plutôt que si vous aviez fait ce projet tout seul.