

Pack entretien - Recruter un commercial

Pour vous faire gagner du temps, nous avons réuni dans un seul document les deux outils essentiels à une évaluation rapide, structurée et fiable.

Trame d'entretien (30 à 45 min)

1. Introduction (5 min)

- Présentez le cadre de l'entretien (durée, étapes, objectifs)
- Rappelez brièvement le contexte du poste
- Demandez au candidat de se présenter en 2-3 minutes

2. Parcours & expériences (10 à 15 min)

Questions suggérées :

- Quel a été votre plus gros enjeu commercial ces 12 derniers mois ?
- Sur quels types de clients ou de cycles vous sentez-vous le plus à l'aise ?
- Comment êtes-vous évalué aujourd'hui (KPIs, objectifs) ?
- Quelle est votre plus grande réussite commerciale récente ? Et votre plus gros échec ?
- Que cherchez-vous dans votre prochain challenge ?

Pensez à creuser les faits avec la méthode STAR : Situation – Tâche – Action – Résultat

3. Posture & soft skills (5 à 10 min)

Objectifs : explorer l'autonomie, la rigueur, la capacité à se projeter, la posture face à l'échec ou à la pression.

Questions suggérées :

- Comment gérez-vous les moments de creux dans votre pipe ?
- Qu'est-ce qui vous motive vraiment au quotidien ?
- Comment travaillez-vous avec des équipes marketing, produit ou support ?
- À quoi ressemble votre organisation personnelle ?

4. Projection & fit (5 à 10 min)

- Qu'est-ce qui vous a attiré dans ce poste ?
- Quel serait, pour vous, un bon premier trimestre ici ?
- Quelles conditions vous permettraient d'être rapidement efficace ?

Grille d'évaluation du candidat à remplir à chaud

Critère	Note (1 à 5)	Justifications/observations
Compétences métier		
Capacité à délivrer des résultats		
Posture / Soft skills		
Fit culturel		
Capacité à se projeter		
Potentiel d'évolution		

Décision

- ☐ À revoir plus tard
- ☐ À poursuivre dans le process
- ☐ À écarter