

# Pack entretien - Recruter un(e) Responsable 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 le contexte du poste : taille de l'équipe, périmètre géographique ou sectoriel, niveau d'autonomie, objectifs commerciaux.
- Demandez au candidat de se présenter en 2-3 minutes

### 2. Parcours & expériences (10 à 15 min)

Objectifs : évaluer la capacité à encadrer, motiver et faire progresser une équipe.

Questions suggérées :

- Comment animez-vous votre équipe au quotidien ?
- Comment accompagnez-vous un commercial en difficulté ?
- Comment suivez-vous l'activité commerciale sur le terrain ?
- Comment gérez-vous les écarts de performance au sein de l'équipe ?
- Comment maintenez-vous la motivation dans la durée ?

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

### 3. Posture & soft skills (5 à 10 min)

Objectifs : comprendre la capacité à piloter la performance commerciale.

Questions suggérées :

- Comment suivez-vous les résultats commerciaux ?
- Quels indicateurs utilisez-vous au quotidien ?
- Comment ajustez-vous votre plan d'action en cas de retard ?
- Comment arbitrez-vous entre volume d'activité et qualité des ventes ?
- Comment rendez-vous compte des résultats à votre direction ?

### 4. Projection & fit (5 à 10 min)

Objectifs : évaluer la rigueur, l'organisation et la posture de manager de proximité.

Questions suggérées :

- Comment organisez-vous votre temps entre management et terrain ?
- Comment priorisez-vous vos actions commerciales ?
- Comment gérez-vous les tensions au sein de l'équipe ?
- Comment communiquez-vous les décisions difficiles ?
- Comment faites-vous respecter le cadre commercial ?

## Grille d'évaluation du candidat à remplir à chaud

Critère	Note (1 à 5)	Justifications/observations
Animation de l'équipe commerciale		
Capacité à faire progresser les commerciaux		
Suivi des résultats terrain		
Atteinte des objectifs commerciaux		
Gestion des situations de sous-performance		
Organisation et priorisation		
Posture de manager de proximité		
Fiabilité dans le pilotage quotidien		

**Moyenne :**    /5

### Décision

- Non retenu : écarté à ce stade
- Réserve / à challenger : des points à creuser ou à valider
- À poursuivre : validation pour l'étape suivante
- Coup de cœur : excellent fit à prioriser dans le process