

# LE GUIDE DU RECRUTEUR

## #Sales

Comment  
recruter des  
Sales ?



tool4staffing



1

L'état des lieux

2

Améliorer l'expérience candidat

3

10 questions à poser lors de l'entretien d'un commercial

# #1

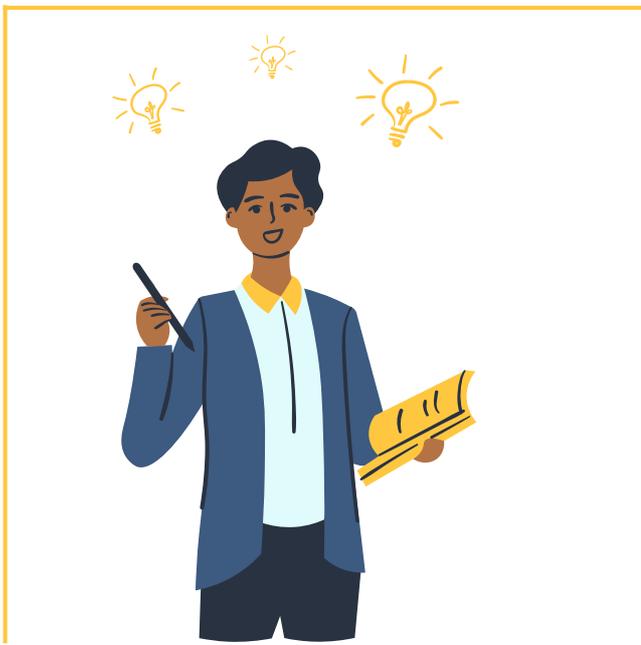
# TOUT SAVOIR SUR LE RECRUTEMENT DES SALES

Responsable du développement de votre activité mais aussi la vitrine de votre entreprise. Le commercial est le point de contact avec vos clients et prospects.



Il doit analyser les besoins et attentes de vos clients pour proposer des solutions innovantes et adaptées.

Acteur essentiel pour assurer la pérennité de votre entreprise, vous devez définir des compétences et qualités du candidat idéal. Celui-ci doit coller avec les ambitions et l'état d'esprit de votre entreprise.



## Compétences et qualités

Connaissance du marché

Sens de l'organisation

Force de persuasion

Bon relationnel

Emphatique

Passionné

Compétitif

Ambitieux

Optimiste

Analyste

Confiant

Endurant

# #1

# TOUT SAVOIR SUR LE RECRUTEMENT DES SALES

55%



des salariés sont à l'écoute du marché.

78%



des candidats déclinent une offre après une mauvaise expérience candidat.

60%



des candidats portent beaucoup d'importance à l'ambiance au sein de l'entreprise

## Les secteurs qui recrutent en 2022

% des recrutés

Industrie



31%

Informatique



22%

Service



20%

Distribution



14%

Santé



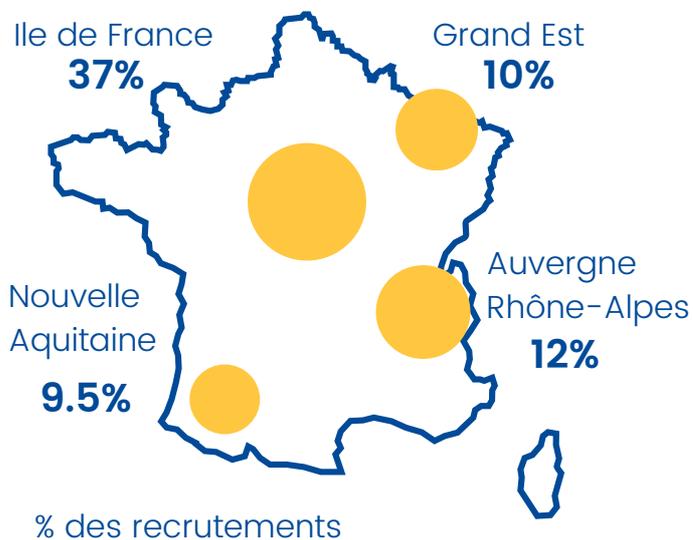
6%

Transport

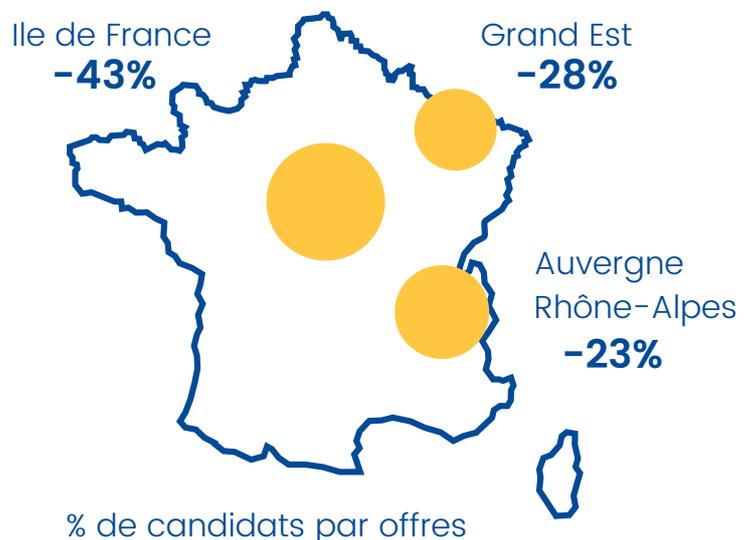


3%

## Les régions qui recrutent



## Les régions en tension



# #2

# AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CANDIDAT

Pourquoi les commerciaux sont ils difficiles à recruter ?



Profil très exigeant



Image peu valorisée



Métier peu payé

Que faire pour les recruter dans ce contexte ?

## **STORYTELLING**

Culture d'entreprise, proposition de valeurs.

## **LE TEMPÉRAMENT**

Il n'y a pas que le CV (softskills, motivations).

## **FORMATION**

Mieux former les salariés déjà en poste.

## 5 conseils pour améliorer l'expérience candidat

- ✓ Jouer sur la marque employeur et le story-telling pour rendre votre entreprise plus attractive.
- ✓ Optimisez les échanges avec les candidats : limiter le nombre d'entrevues, entretenir le contact, raccourcir les échéances... .
- ✓ Anticiper l'intégration des nouveaux commerciaux : accueil, formation, planning, bureau prêt.
- ✓ Parler des valeurs, méthodes, de l'esprit de l'entreprise... en jouant sur l'authenticité pour donner envie au candidat d'intégrer l'entreprise.
- ✓ Appliquer un management adapté : bien être, échanges, ambiance de travail agréable.

# #3

# 10 BONNES QUESTIONS À POSER EN ENTRETIEN

## #Sales



*Dévoilez votre profil idéal lors d'un entretien d'embauche de sales, avec ces 10 questions :*

- Comment vous adaptez-vous à votre marché cible ?
- Quelle est votre approche face aux objections des clients ?
- Selon vous, quels points notre entreprise/équipe commerciale pourrait-elle améliorer ?
- Expliquez les étapes que vous suivez, du début à la fin du processus de vente.
- Qu'avez-vous récemment appris dans le domaine de la vente ?
- De quelle manière pensez-vous pouvoir dépasser les attentes de l'entreprise ?
- Pourriez-vous me décrire votre meilleur souvenir de vente ?
- Qu'est-ce qui vous motive ?
- Décrivez votre directeur commercial idéal.
- Quelles valeurs essentielles devrait posséder chaque commercial ?



Vous avez un projet d'ATS ?

**+33 4 84 98 00 06**



Vous voulez en savoir plus sur T4S ?

**[tool4staffing.com](http://tool4staffing.com)**