

GRILLE D'ENTRETIEN · COMMERCE & RELATION CLIENT

Chargé(e) d'affaires

Durée conseillée : 50 min · Posez les mêmes questions à chaque candidat pour comparer objectivement.

CANDIDAT(E)

DATE DE L'ENTRETIEN

RECRUTEUR(S)

ENTREPRISE / ÉQUIPE

BARÈME

1 Insuffisant

2 À développer

3 Conforme aux attentes

4 Excellent

Vérifications préalables

Expérience en chargé d'affaires

Oui / Non

Taille des affaires gérées (montant)

.....

Permis B

Oui / Non

Prétentions salariales

.....

Critères d'évaluation

01 Parcours et résultats

Affaires gérées, marge, secteur

NOTE

1

2

3

4

Présentez-moi les affaires que vous avez pilotées.

→ Montants, marges, types de clients

Notes

Quelle affaire a été la plus rentable et pourquoi ?

→ Maîtrise du chiffrage et de l'exécution

Notes

02 Chiffrage et appels d'offres

Offres, métrés, stratégie de prix

NOTE

1

2

3

4

Comment construisez-vous une réponse à un appel d'offres ?

→ Analyse du DCE, visite, chiffrage, mémoire technique

Notes

Comment fixez-vous votre prix face à une concurrence forte ?

→ Coûts réels, marge cible, valeur ajoutée

Notes

03 Pilotage d'affaires

Planning, budget, sous-traitants

NOTE

1	2	3	4
---	---	---	---

Comment suivez-vous la rentabilité d'une affaire en cours ?

→ Tableau de bord, écarts, actions correctives

Notes

Un sous-traitant prend du retard. Que faites-vous ?

→ Alerte, relance formelle, solution alternative

Notes

04 Relation client

Négociation, avenants, satisfaction

NOTE

1	2	3	4
---	---	---	---

Comment faites-vous accepter des travaux supplémentaires au client ?

→ Justification, devis, traçabilité

Notes

Comment gérez-vous un client mécontent en fin de chantier ?

→ Écoute, réserves, solution, fidélisation

Notes

05 Motivation et projection

Adéquation, ambition, stabilité

NOTE

1	2	3	4
---	---	---	---

Pourquoi notre entreprise et ce poste ?

→ S'est renseigné(e) sur l'agence et ses marchés, attentes réalistes

Notes

Où vous voyez-vous dans 3 ans ?

→ Ambition cohérente avec les perspectives du poste

Notes

MISE EN SITUATION

NOTE

« À mi-chantier, vous constatez que l'affaire sera déficitaire de 15 % à cause d'une erreur de métré. Que faites-vous ? »

1	2	3	4
---	---	---	---

→ Signaux attendus : chiffre l'impact, informe sa direction rapidement, cherche des leviers (optimisation, négociation fournisseurs, travaux supplémentaires justifiés), en discute avec le client si justifié, capitalise.

Synthèse

RÉSULTATS	CHIFFRAGE	PILOTAGE	RELATION	MOTIVATION	SITUATION	TOTAL
/ 4	/ 4	/ 4	/ 4	/ 4	/ 4	/ 24

POINTS FORTS

POINTS DE VIGILANCE

COMMENTAIRE GÉNÉRAL

RECOMMANDATION

☐

À retenir

☐

À revoir en 2e entretien

☐

Ne pas retenir