

GRILLE D'ENTRETIEN · MARKETING & COMMUNICATION

Chargé(e) de marketing digital

Durée conseillée : 45 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 marketing digital

Oui / Non

Outils maîtrisés (Ads, GA4, CMS, automation)

.....

Budgets gérés

.....

Date de disponibilité / préavis

.....

Critères d'évaluation

01 Parcours et résultats

Leviers, budgets, performances

NOTE

1

2

3

4

Présentez-moi les campagnes que vous avez pilotées et leurs résultats.

→ Chiffres précis : CPL, conversion, ROI

Notes

Quelle campagne a échoué et qu'en avez-vous appris ?

→ Honnêteté, analyse, ajustements

Notes

02 Acquisition payante

SEA, social ads, optimisation

NOTE

1

2

3

4

Comment structurez-vous une campagne Google Ads ?

→ Campagnes, groupes, mots-clés, négatifs, enchères

Notes

Votre coût par lead double en un mois. Que faites-vous ?

→ Diagnostic (ciblage, créa, LP, concurrence), tests

Notes

03 SEO et contenus

Référencement, éditorial

NOTE

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

Comment améliorez-vous le positionnement d'une page stratégique ?

→ Mots-clés, contenu, technique, maillage, backlinks

Notes

Comment choisissez-vous les sujets de contenus ?

→ Intention de recherche, persona, funnel

Notes

04 Analyse et automation

Tracking, KPIs, nurturing

NOTE

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

Quels KPIs suivez-vous chaque semaine ?

→ KPIs pertinents du funnel

Notes

Décrivez un scénario de nurturing que vous avez mis en place.

→ Segmentation, déclencheurs, résultats

Notes

05 Motivation et projection

Adéquation, stabilité, évolution

NOTE

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

Pourquoi notre entreprise et ce poste ?

→ S'est renseigné(e) sur le marché et les cibles, attentes réalistes

Notes

Où vous voyez-vous dans 3 ans ?

→ Projet cohérent avec les perspectives du poste

Notes

MISE EN SITUATION

NOTE

« Avec 5 000 € et 3 mois, vous devez générer 150 leads qualifiés pour un nouveau produit B2B. Quel plan proposez-vous ? »

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

→ Signaux attendus : clarifie la cible et la définition du lead qualifié, choisit 2-3 leviers cohérents, répartit le budget, prévoit des tests A/B, définit des KPIs et un rythme de pilotage.

Synthèse

RÉSULTATS	ACQUISITION	SEO	DATA	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