

GRILLE D'ENTRETIEN · COMMERCE & RELATION CLIENT

Commercial(e) / Business Developer

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 vente B2B (années)

Oui / Non

Taille de deal et cycle de vente habituels

.....

Prétentions (fixe / variable)

.....

Date de disponibilité / préavis

.....

Critères d'évaluation

01 Parcours et résultats

Expérience, performance, secteur

NOTE

1

2

3

4

Présentez-moi votre parcours et vos résultats chiffrés.

→ Objectifs vs réalisé, chiffres précis et vérifiables

Notes

Racontez-moi votre plus belle signature.

→ Démarche structurée, rôle personnel, durée du cycle

Notes

02 Prospection

Méthode, régularité, canaux

NOTE

1

2

3

4

Comment organisez-vous une semaine de prospection ?

→ Routine, volume, multicanal, suivi

Notes

Comment obtenez-vous un rendez-vous avec un décideur qui ne répond pas ?

→ Persévérance, créativité, multi-threading

Notes

03 Découverte et argumentation

Qualification, écoute, valeur

NOTE

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

Quelles questions posez-vous en premier rendez-vous ?

→ Questions ouvertes, douleurs, enjeux, décideurs (BANT / MEDDIC)

Notes

Vendez-moi ce stylo.

→ Découverte avant d'argumenter, bénéfices client

Notes

04 Négociation et closing

Objections, prix, signature

NOTE

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

Un client vous dit « c'est trop cher ». Que répondez-vous ?

→ Creuse l'objection, revient à la valeur, ne brade pas

Notes

Comment faites-vous avancer un deal qui stagne ?

→ Prochaine étape claire, identification du blocage, urgence

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'offre et le marché, attentes réalistes

Notes

Où vous voyez-vous dans 3 ans ?

→ Ambition cohérente avec les perspectives du poste

Notes

MISE EN SITUATION

NOTE

« **Jeu de rôle : je suis un prospect DAF, pressé, qui accepte 5 minutes au téléphone. À vous.** »

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

→ Signaux attendus : accroche courte et personnalisée, pose des questions plutôt que de réciter, identifie un enjeu, obtient un vrai prochain rendez-vous.

Synthèse

RÉSULTATS	PROSPECTION	DÉCOUVERTE	CLOSING	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