

GRILLE D'ENTRETIEN · COMMERCE & RELATION CLIENT

Sales Development Representative (SDR)

Durée conseillée : 40 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 prospection téléphonique	Oui / Non
Outils connus (CRM, Lemlist, LinkedIn Sales Nav...)	
Prétentions (fixe / variable) ou rythme d'alternance	
Date de disponibilité	

Critères d'évaluation

01 Parcours et motivation

Parcours, choix du métier

NOTE

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

Pourquoi voulez-vous faire de la prospection ?

→ Compréhension du rôle, motivation réelle pour le téléphone

Notes

Racontez-moi une situation où vous avez dû persévérer malgré des refus.

→ Résilience, exemple concret

Notes

02 Prospection téléphonique

Accroche, rebond, prise de rendez-vous

NOTE

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

Comment préparez-vous un appel à froid ?

→ Recherche sur le compte, hypothèse de besoin, accroche

Notes

Le prospect dit « envoyez-moi un mail ». Que répondez-vous ?

→ Rebondit avec une question, cherche un engagement

Notes

03 Écrit et multicanal

Emails, LinkedIn, personnalisation

NOTE

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

Écrivez-moi l'objet et la première phrase d'un email de prospection.

→ Court, personnalisé, centré sur le prospect

Notes

Comment utilisez-vous LinkedIn pour prospecter ?

→ Approche non intrusive, contenu, relances

Notes

04 Organisation et rigueur

Volume, CRM, KPIs

NOTE

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

Comment organiseriez-vous une journée pour faire 60 appels ?

→ Blocs de temps, listes prêtes, focus

Notes

Pourquoi le CRM est-il important selon vous ?

→ Traçabilité, collaboration avec l'AE, pilotage

Notes

05 Coachabilité et projection

Feedback, apprentissage, ambition

NOTE

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

Racontez-moi un feedback difficile que vous avez reçu et ce que vous en avez fait.

→ Ouverture, mise en action

Notes

Où vous voyez-vous dans 2 ans ?

→ Ambition compatible (AE, Team Lead)

Notes

MISE EN SITUATION

NOTE

« Cold call : je suis la DRH d'une entreprise de 300 personnes, je décroche entre deux réunions. Vous avez 2 minutes pour obtenir un rendez-vous. »

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

→ Signaux attendus : se présente clairement, accroche pertinente, pose une question de découverte, gère l'objection, propose deux créneaux précis.

Synthèse

PARCOURS	TÉLÉPHONE	ÉCRIT	RIGUEUR	COACHABILITÉ	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