

GRILLE D'ENTRETIEN · COMMERCE & RELATION CLIENT

Technico-commercial(e)

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

Formation technique

Oui / Non

Expérience de vente de produits techniques

Oui / Non

Permis B

Oui / Non

Prétentions (fixe / variable)

.....

Critères d'évaluation

01 Parcours et résultats

Technique, vente, secteur

NOTE

1

2

3

4

Présentez-moi votre parcours et les produits que vous avez vendus.

→ Cohérence technique, secteurs, résultats

Notes

Quelle vente technique complexe avez-vous remportée ?

→ Analyse du besoin, solution, rôle personnel

Notes

02 Expertise technique

Compréhension produit, chiffrage

NOTE

1

2

3

4

Comment réalisez-vous un chiffrage fiable ?

→ Relevé de besoins, calculs, validation BE, marges

Notes

Expliquez-moi simplement un produit technique que vous connaissez bien.

→ Clarté, pédagogie, bénéfices client

Notes

03 Approche commerciale

Prospection, découverte, négociation

NOTE

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

Comment prospectez-vous un nouveau secteur géographique ?

→ Ciblage, terrain, réseau, organisation

Notes

Un client compare votre offre à un produit moins cher. Que faites-vous ?

→ Coût global, qualité, service

Notes

04 Organisation et suivi

Tournées, CRM, satisfaction

NOTE

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

Comment organisez-vous vos tournées ?

→ Planification géographique, priorisation des comptes

Notes

Comment assurez-vous le suivi après la vente ?

→ Livraison, mise en service, satisfaction, 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 les produits et les marchés, attentes réalistes

Notes

Où vous voyez-vous dans 3 ans ?

→ Ambition cohérente avec les perspectives du poste

Notes

MISE EN SITUATION

NOTE

« Un client installateur vous appelle : le matériel livré ne correspond pas à son chantier qui démarre demain. Que faites-vous ? »

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

→ Signaux attendus : vérifie la commande, identifie l'origine de l'erreur, cherche une solution immédiate (échange express, alternative), informe le client en transparence, sécurise la relation.

Synthèse

RÉSULTATS	TECHNIQUE	COMMERCIAL	ORGANISATION	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