

iHunt

Mini guide des  
entretiens  
d'embauche  
**pour les  
professionnels  
en vente**





*Un entretien d'embauche n'est pas un test de compétences, mais de votre habilité à les utiliser au bon moment.*

■	L'importance des qualités en vente	04
■	5 traits recherchés par les recruteurs	06
■	Questions et réponses d'entretiens	09

# L'importance des **qualités** en vente



**Afin de vous positionner comme candidat de choix, le mieux est de vous préparer aux questions que pourraient vous poser les recruteurs qui tentent de déceler quels sont les meilleurs talents.**

**Les entretiens d'embauche constituent une étape cruciale des processus de sélection auxquels vous devez normalement faire face pour obtenir un nouvel emploi. Si vous échouez cette étape, votre candidature n'ira nulle part.**



Que vous ayez postulé pour un rôle dans les ventes, en développement d'affaires, en représentation commerciale, ou que vous cherchiez seulement à rafraîchir vos techniques d'entretien d'embauche, ce guide est conçu pour vous.

Il vous donnera des pistes inédites sur ce que les recruteurs recherchent tout en vous inspirant des réponses enrichissantes qui sauront mettre en valeur votre plein potentiel commercial.

# Cinq traits recherchés par les recruteurs



# Motivation et honnêteté

1

## Une **MOTIVATION** sans borne

Faire preuve d'une motivation sans borne s'avère une qualité importante pour obtenir de bonnes performances commerciales. Afin de pouvoir démontrer cette qualité, vous devriez puiser directement dans votre parcours de carrière pour en tirer plusieurs scénarios de ventes. Ainsi en utilisant des exemples passés se rapprochant des objectifs visés par l'entreprise, vous démontrerez que vous possédez une dose suffisante de motivation pour intégrer l'équipe en place.

2

## Une grande **HONNÊTÉTÉ**

Il est important pour votre crédibilité d'être suffisamment à l'aise pour partager un scénario spécifique dans lequel vous avez tenu tête ou émis un point de vue controversé. Ce type de comportement où l'honnêteté est mise à l'épreuve, est généralement perçu comme une capacité à conclure des affaires, à bâtir des relations durables avec les clients et les collaborateurs internes, et apporter de nouvelles idées.

# Souci du client, ténacité et adaptation

3

## Le SOUCI DU CLIENT

Pour montrer que vous êtes soucieux de la satisfaction de vos clients, il faut savoir expliquer la gestion des processus pour tout ce qui a trait aux clients. Ceci inclut la façon dont vous naviguez à travers un scénario de vente typique: comment vous vous y préparez, la façon dont vous surmontez les obstacles et les tactiques pour fidéliser la clientèle.

4

## Une bonne dose de TÉNACITÉ

Pour être considéré comme une recrue de valeur, il faut montrer un intérêt marqué pour les opportunités de développement. Si vous êtes ouvert aux rétroactions, disposé à apprendre de vos erreurs, flexible et prêt à surmonter les obstacles, votre ténacité ne fera pas l'ombre d'un doute.

5

## Des CAPACITÉS D'ADAPTATION supérieures

Recherchez les mots clés qui peuvent montrer votre créativité et utilisez-les dans vos exemples. Les rôles en ventes exigent une aptitude à la critique, un esprit vif et flexible ainsi que la capacité d'exceller dans un environnement où les changements sont aussi imprévisibles qu'inévitables.



# Questions et réponses d'entretiens d'embauche



# Motivation

Q1

**Qu'est-ce qui vous motive en tant que professionnel de la vente?**

R1

Mon but est d'aider les clients à résoudre un problème même s'ils ne réalisent pas encore que leur situation est problématique et peut être améliorée. Ma mission est alors de m'assurer qu'ils comprennent comment notre produit offre une solution potentielle à leurs besoins d'affaires.

En positionnant mon entreprise en tant que partenaire stratégique, j'aide à établir une relation de confiance nous permettant de développer nos activités ensemble.

# Motivation

## La perspective du recruteur

**Un candidat qui possède un fort potentiel de vente démontre normalement un désir réel d'aider ses clients à résoudre un problème.**

On décèle également un bon vendeur pas sa capacité à expliquer clairement la nature, les fonctionnalités et l'utilité des produits dans un langage direct et simple articulé d'une manière qui est à la fois engageante et éducative. Ceci contribue à créer une relation de confiance tout en favorisant le potentiel à long terme des opportunités commerciales.

# Honnêteté

Q2

**Décrivez-moi une occasion où vous avez dû résoudre un problème difficile dont l'issu ne faisait pas l'unanimité.**

**Qu'est-ce que vous avez fait?**

R2

Un jour que notre équipe marketing avait fait la promotion des avantages d'une nouvelle fonctionnalité sur l'un de nos produits, je me suis objecté car ces avantages étaient surévalués. Je ne voulais pas créer d'attentes inassouvies pour mon client potentiel. J'ai alors pris des mesures pour démontrer pourquoi ces avantages ne devraient pas être inclus dans le guide de l'utilisateur, les brochures de ventes et même les descriptions de produits en ligne.

Sur le coup, la décision de supprimer les bénéfices listés n'a pas été très bien accueillie par l'équipe marketing. Sauf que compte tenu de mon client potentiel, de ses attentes et de notre relation de longue durée, il a finalement été convenu que c'était la meilleure chose à faire en attendant que la nouvelle fonctionnalité soit développée à pleine capacité puis testée.

# Honnêteté

## La perspective du recruteur

**Une réponse qui révèle la capacité du candidat à influencer réellement les opérations, prouve qu'il sait faire face à l'adversité et trouver des solutions.**

Il n'y aura jamais de candidat totalement parfait sauf que celui qui est prêt à perturber l'opinion publique révèle ses convictions et son honnêteté. Derrière une telle volonté se cache une personnalité qui privilégie la longévité des relations d'affaires aux gains rapides et sans lendemain.

# Souci du client

Q3

**Vous avez un nouveau produit à vendre. Décrivez-moi votre démarche pour faire une vente.**

R3

Je commence toujours par ma préparation. car je tiens à avoir tous les détails spécifiques au produit ainsi que la façon dont il fonctionne avant de débiter. J'inclus dans ma préparation l'étude des fiches techniques, les études de cas et diverses ressources pour m'assurer que je suis muni des bonnes informations pouvant être utiles à mes clients potentiels.

Dès les premiers échanges, je m'assure de laisser parler mes clients et décrire leurs enjeux afin d'avoir une idée claire de ce dont ils ont besoin et où ils peuvent bénéficier du produit.

Ensuite, j'oriente la discussion vers la façon dont mon produit répond à leurs besoins particuliers.

# Souci du client

## La perspective du recruteur

**Le candidat qui est un bon vendeur sait comment se positionner comme conseiller stratégique auprès de son client pour gagner sa confiance.**

Il ne laisse rien au hasard et se prépare soigneusement pour être capable d'aider ses clients à résoudre leurs problèmes plutôt que de seulement leur vendre des produits.

# Ténacité

Q4

**Décrivez un moment où vous avez reçu des rétroactions négatives ou critiques d'un supérieur ou d'un client.**

**Comment avez-vous réagi?**

R4

Quand j'ai commencé à titre de représentant exclusif pour mon employeur, j'ai vu le niveau des ventes de l'entreprise baisser. Après en avoir discuté avec mon gestionnaire, il a identifié le problème: j'avais du mal à gérer mon temps par rapport au volume élevé des prospects. Pour faire face à la situation, j'ai voué beaucoup d'efforts à trouver une approche systématique afin de rester en contrôle de la prospection et nourrir mon vivier de prospects.

J'ai d'abord défini la cadence pour les communications et utilisé les outils de CRM pour effectuer les suivis. Cela m'a permis de suivre les tâches quotidiennes et de m'assurer qu'il y avait suffisamment de temps pour que toutes les activités nécessaires soient efficaces dans ce rôle.



# Ténacité

## La perspective du recruteur

**Les meilleurs candidats sont ceux qui veulent une rétroaction afin de découvrir ce qu'ils peuvent faire pour devenir meilleur. Ils posent beaucoup de questions, sont responsables de leurs erreurs, et s'acharnent à trouver des mesures pour y remédier rapidement.**

Bien que les vendeurs soient habitués au rejet constant, ils devraient aussi être capables de l'absorber, de l'analyser, et se montrer tenaces pour constamment améliorer leurs ventes.

# Adaptation

Q5

**Donnez-moi un exemple où vous avez dû réagir à une modification subite des conditions (caractéristiques du produit, prix, livraison, etc.) alors que vous aviez déjà une proposition de vente en cours avec un client. Comment avez-vous géré la situation?**

R5

Le jour même j'ai appelé mon client pour l'informer des changements.

Toutefois, avant l'appel je me suis assuré de comprendre parfaitement les implications pour l'entreprise de mon client. Pendant la conversation, j'en ai profité pour lui présenter quelques alternatives que j'avais préparées pour les aspects qui allaient potentiellement être des préoccupations pour mon client.

Mon but premier était de me concentrer sur les solutions à ses problématiques plutôt que sur les changements.

Au final, en signalant rapidement l'introduction des modifications et en travaillant avec mon client pour trouver les meilleures options envisageables, j'ai pu garder sa confiance et sécuriser la transaction de vente.

# Adaptation

## La perspective du recruteur

**Un candidat prometteur conservera une attitude positive même lorsqu'il est sous pression ou dans une situation stressante.**

Une réponse tactique et structurée révèle une personnalité qui s'adapte aisément pour mettre de l'avant des solutions créatives pouvant résoudre les défis à surmonter.

Si le succès de votre prochain  
entretien d'embauche vous tient à  
coeur, [contactez-nous](#)

Ce mini guide à été préparé par l'équipe iHunt

***Vous pouvez accéder à plusieurs autres [ressources](#) sur les entretiens d'embauche en consultant notre site web sur [i-hunt.ca](#)***



Joignez notre groupe sur LinkedIn



Suivez-nous sur Twitter



Suivez-nous sur Facebook



Suivez-nous sur Google+