

Recruter un commercial : 8 questions qui font parler.

Un commercial vend très bien la personne qu'il connaît le mieux : lui-même. Ces questions cherchent sa méthode de travail, pas son aisance en entretien.

DANS CHAQUE RÉPONSE

Un contexte précis

Quel marché, quelle concurrence, quel interlocuteur.

DANS CHAQUE RÉPONSE

Une part personnelle

Ce qu'il a fait lui-même, pas l'équipe.

DANS CHAQUE RÉPONSE

Un résultat vérifiable

Un chiffre, avec l'objectif et le contexte.

Les 8 questions

Les mêmes pour tous les candidats.

- 1** Racontez-moi votre dernière vente signée : qui était en face, combien de temps entre le premier contact et la signature, et qu'est-ce qui a débloqué la décision ?
- 2** Comment construisiez-vous votre liste de prospects ? À quoi ressemblait concrètement une semaine de prospection ?
- 3** Quel était votre objectif chiffré l'an dernier, où êtes-vous arrivé, et qu'est-ce qui explique l'écart ?
- 4** Parlez-moi d'une affaire que vous pensiez gagner et que vous avez perdue : qu'avez-vous compris après coup ?
- 5** On vous dit « c'est trop cher » en fin de rendez-vous. Que répondez-vous, exactement, avec vos mots ?
- 6** Comment teniez-vous votre pipeline ? Quels outils, à quelle fréquence, et qu'y notiez-vous vraiment ?
- 7** Quelle part de votre chiffre venait de nouveaux clients, et quelle part du portefeuille existant ?
- 8** Notre cycle de vente dure environ [X] semaines auprès de [Y] : comment vous y prendriez-vous les trois premiers mois ?

5 erreurs à éviter

- ✗ Confondre aisance en entretien et performance commerciale.
- ✗ Accepter « 150 % de l'objectif » sans demander l'objectif ni le contexte.
- ✗ Exiger une expérience dans votre secteur exact quand le produit s'apprend.
- ✗ Rester vague sur le fixe, le variable et ce qui le déclenche.
- ✗ Changer de grille entre deux candidats.

La grille de tri des CV

Adéquation au poste	25
Compétences techniques	10
Expérience	30
Soft skills	30
Formation	5

Poids conseillés sur 100, à adapter à votre poste.



Le guide complet : recruter un commercial.

Fiche de poste, sources de candidats, grille détaillée. ResumeRank applique cette grille à chaque CV reçu.

resumerank.io/fr/recruter/commercial