

Nous vous remercions de votre participation et de votre confiance.
Vos résultats au test sont présentés en plusieurs parties.

Menu

Indicateurs

Indicateurs spécifiques au test

Résultats principaux

Graphique et descriptif détaillé des dimensions

Résumé du profil

Les traits qui se démarquent le plus de votre profil

Les Adéquations de votre profil avec des postes ou des fonctions types

Analyse complémentaire pour une approche de type bilan de compétences

Indicateurs

Désirabilité sociale

2.2 0  10

Une note élevée (au-delà de 5 ou 6 points sur 10) peut signifier que le candidat a voulu répondre dans un sens "favorable" et tend à invalider l'ensemble de ses résultats. Cet indicateur est mesuré sur la base d'une dizaine de questions du test.

NB : La moyenne générale de l'indicateur de désirabilité sociale est légèrement inférieure à 3.0/10.

Potentiel Vente

87 0  100

[score de 80 à 100] L'analyse des réponses aux items 'commerciaux' montre que le candidat a tout d'un vendeur d'exception ! Quelques points pourraient cependant être améliorés, ce qui sera détaillé dans ce rapport. Cet indicateur est mesuré à partir de 40 items du questionnaire. La note maximum est de 100 (vendeur d'exception). La moyenne des commerciaux est égale à 63. Par rapport à la population générale, le candidat se situe dans le groupe des 10% de gens présentant les scores les plus élevés.

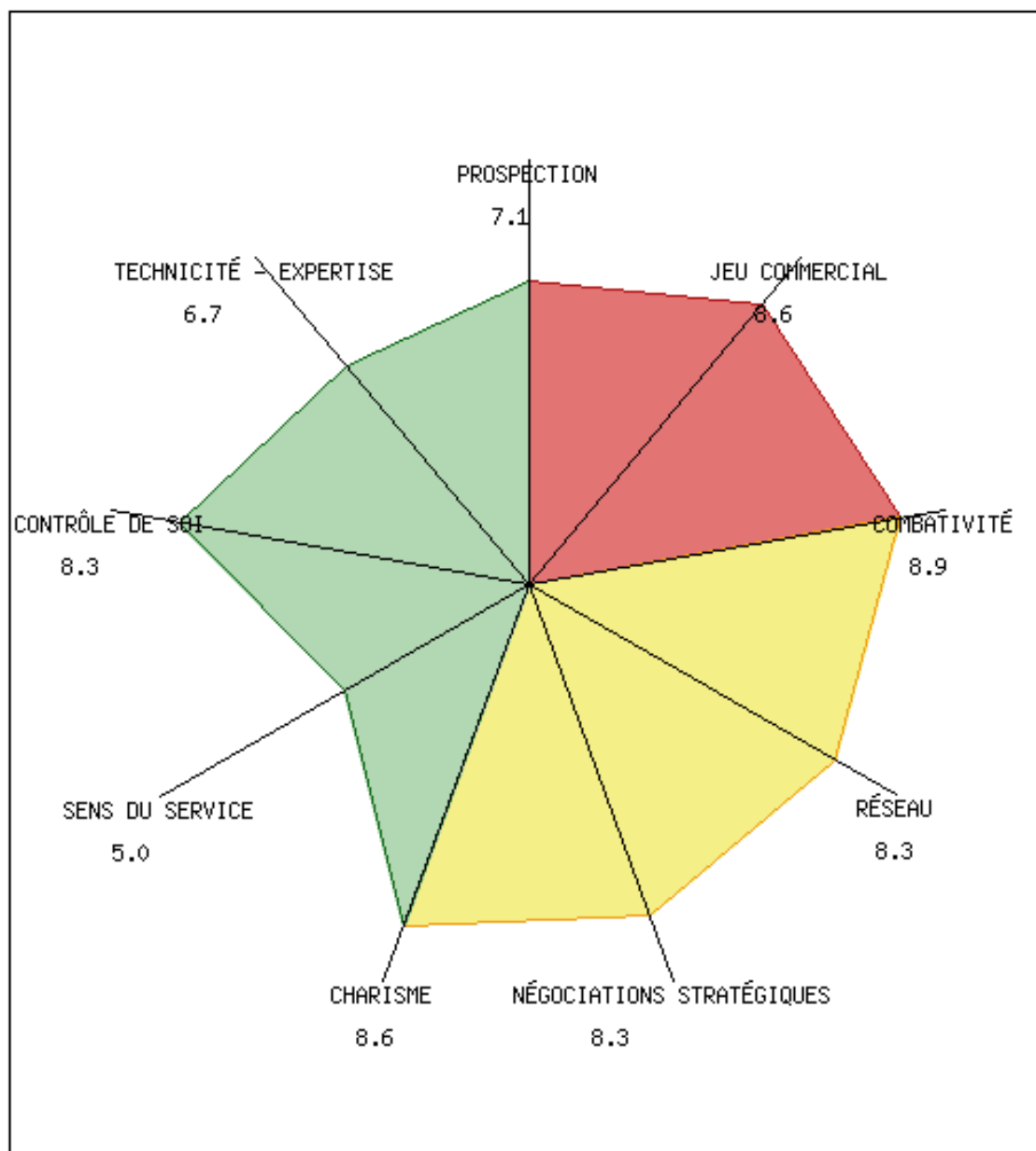
PROFIL VENTE - CENTRAL TEST

Profil de TEST TEST

IMM'EVER PATRIMOINE - EVERGROUP

Résultats principaux

Vos résultats principaux (sur 10)



Légende

Force de vente «CHASSEUR»

Force de vente «ÉLEVEUR»

Relation Clients

Passé le 22/01/2009

PROFIL VENTE - CENTRAL TEST

Profil de TEST TEST

IMM'EVER PATRIMOINE - EVERGROUP

Positionnement du profil du candidat/salarié par rapport à des dimensions comportementales types de la vente.

La note par dimension est comprise entre 0 et 10.

La position du curseur sur la règle vous permet de visualiser où se situe votre score par rapport à l'ensemble de la population.

Les descriptifs proposés ci-dessous sont génériques.

1 Force de vente «CHASSEUR»	8.2
2 Force de vente «ÉLEVEUR»	8.4
3 Relation Clients	6.7

Force de vente «CHASSEUR»

8.2

Audacieux et persévérant, un commercial « chasseur » va privilégier la prospection et le développement de nouveaux marchés, afin d'augmenter de façon substantielle le chiffre d'affaires.

Qualités associées : prospection, jeu commercial, combativité.

PROSPECTION

++ Vous démontrez de bonnes aptitudes pour la prospection. Homme de terrain, vous aimez initier de nouveaux contacts, vous cherchez à connaître le client potentiel et pouvez adapter votre approche en fonction de votre interlocuteur. Vous communiquez avec naturel et conviction, transmettant ainsi votre enthousiasme à la personne à laquelle vous vous adressez.

JEU COMMERCIAL

+++ Vous présentez un score très élevé en Jeu commercial. Votre tempérament d'entrepreneur vous incite à aborder chaque vente comme un challenge. Aucun client, aussi « coriace » soit-il, ne vous rebute. Les défis vous stimulent car ils vous permettent d'exercer vos talents de négociateur. Vous excellez ainsi dans l'art de la vente et prenez plaisir à gagner de nouveaux clients.

COMBATIVITÉ

+++ Vous présentez un score très élevé en Combativité. Audacieux, vous tenez à atteindre vos objectifs et déployez tous les moyens à votre disposition pour y parvenir. Vous ne vous avouez pas vaincu tant que vous n'avez pas tout tenté pour conclure la vente, provoquant parfois l'exaspération de vos interlocuteurs par votre acharnement. Vous ne comptez ni les efforts, ni les heures pour obtenir un gain.

Force de vente «ÉLEVEUR»

8.4

Rompus à l'art de la négociation, un brin charismatique, un commercial « éleveur » aime le challenge et va privilégier les ventes ou les partenariats stratégiques avec des interlocuteurs ciblés.

Qualités associées : réseau, charisme-séduction, négociations stratégiques.

Passé le 22/01/2009

PROFIL VENTE - CENTRAL TEST

Profil de TEST TEST

IMM'EVER PATRIMOINE - EVERGROUP

RÉSEAU

+++ Vous présentez un score très élevé en Réseau. L'art d'utiliser vos contacts, tant personnels que professionnels, n'a aucun secret pour vous. Vous construisez votre réseau en ciblant les décideurs qui vous permettront d'atteindre vos objectifs à moyen et long terme. D'une grande sociabilité, vous inspirez confiance, ce qui constitue un atout lors de l'élaboration de partenariats stratégiques.

NÉGOCIATIONS STRATÉGIQUES

+++ Vous présentez un score très élevé en Négociations stratégiques. Très à l'aise pour dialoguer et convaincre des interlocuteurs de haut niveau, vous utilisez vos compétences d'analyse avec brio. Vous positionnant en véritable partenaire de votre client, vous considérez certainement les négociations les plus incertaines comme les plus beaux challenges.

CHARISME

+++ Vous présentez un score très élevé en Charisme/Séduction. Vous savez gagner aisément la sympathie de vos interlocuteurs grâce à votre humour, votre charme et votre éloquence. Vous laissez chaque fois une forte impression sur ceux que vous rencontrez. Vous êtes un excellent ambassadeur de votre produit et de votre société.

Relation Clients

6.7

Disponible et à l'écoute, il/elle privilégie la satisfaction et l'information du client, ainsi que le suivi personnalisé et technique des dossiers.

Qualités associées : sens du service, contrôle de soi, technicité-expertise.

SENS DU SERVICE

Votre score en Sens du Service est dans la moyenne. Vous reconnaissez l'importance de cerner précisément les besoins du client et de vous assurer de leur satisfaction une fois la vente établie. Toutefois, votre dévouement connaît ses limites. Si vous faites de votre mieux pour répondre aux exigences de vos clients, vous ne souhaitez pas non plus perdre votre temps avec des clients peu rentables.

CONTRÔLE DE SOI

+++ Votre score indique que vous exercez un Contrôle de vous-même très élevé. Vous êtes un roc inébranlable et rien ne peut vous déstabiliser. Vous gérez vos émotions négatives avec facilité, peu importe les imprévus ou les échecs rencontrés. Aucun client n'est assez difficile pour vous faire perdre votre enthousiasme et votre contenance, au point où il arrivera parfois qu'on vous trouve froid, distant ou blasé. Veillez à ne pas étouffer toute spontanéité dans vos échanges.

Passé le 22/01/2009

PROFIL VENTE - CENTRAL TEST

Profil de TEST TEST

IMM'EVER PATRIMOINE - EVERGROUP

TECHNICITÉ - EXPERTISE

++ Vous présentez un score supérieur à la moyenne en Technicité/Expertise. Vous aimez apprendre et transmettre vos connaissances. Vous cherchez sans cesse à parfaire votre maîtrise des produits ou des techniques, parfois même au détriment de la vente elle-même. Vous vous tenez au fait des nouveautés technologiques. Les clients vous reconnaissent comme expert dans votre domaine.

Passé le 22/01/2009

PROFIL VENTE - CENTRAL TEST

Profil de TEST TEST

IMM'EVER PATRIMOINE - EVERGROUP

Résumé du profil

Vous trouverez dans cette section les traits qui se démarquent le plus du profil de TEST.

Nous vous invitons à consulter la section « Commentaires » de ce rapport pour un descriptif plus personnalisé du profil.

Désirabilité sociale : 2.2 (/10)

Potentiel Vente : 87 (/100)

GROUPE	Points faibles / axes d'amélioration		Zone d'équilibre	Points forts	
	Trait dominant	Trait prononcé		Trait prononcé	Trait dominant
Force de vente «chasseur»					>> Combativité 8.9
Force de vente «chasseur»					>> Jeu commercial 8.6
Force de vente «chasseur»				> Prospection 7.1	
Force de vente «éleveur»					>> Charisme 8.6
Force de vente «éleveur»					>> Négociations stratégiques 8.3
Force de vente «éleveur»					>> Réseau 8.3
Relation clients					>> Contrôle de soi 8.3
Relation clients				> Technicité - expertise 6.7	
Relation clients			Sens du service 5.0		

Traits caractéristiques du candidat : dimension Force de vente "Chasseur".

- > [Combativité] TEST démontre de l'audace et fait preuve de ténacité. Il ne recule devant aucun défi et saisit toutes les occasions de gain pour son employeur. Il se sent particulièrement à l'aise, voire stimulé par la compétition. Il sait se montrer insistant auprès de clients hésitants et les relancer quand il le faut, tout en gardant à l'esprit la conclusion de la vente. Cependant, TEST risque parfois de ne pas vouloir lâcher prise, même lorsque tout a été tenté. Il aura tendance à refuser la défaite.

Passé le 22/01/2009

- > [Jeu commercial] Spontané et audacieux, TEST aborde le processus de vente comme un jeu au cours duquel chaque étape constitue une « manche » à remporter. Traitant les objections avec aisance, il met l'accent sur sa capacité à convaincre et son sens de la répartie. Il est tout simplement attiré par la vente.
- > [Prospection] Doué pour les prises de contact, TEST sait se montrer convaincant, susciter l'intérêt du prospect et détecter les besoins des clients potentiels afin de leur proposer le produit ou le service adapté.

Traits caractéristiques du candidat : dimension Force de vente "Éleveur".

- >> [Charisme - Séduction] TEST est un véritable « ambassadeur » du produit et de sa société. Il sait séduire son interlocuteur dans le cadre de négociations professionnelles, en s'appuyant sur son éloquence, sa présentation personnelle et son charme naturel. Gagner la sympathie de ses interlocuteurs fait partie de ses stratégies pour conclure une vente. Cependant, à trop compter sur son charisme, TEST peut donner l'impression de « noyer le poisson ».
- >> [Négociations stratégiques] Avec de bonnes dispositions sur le plan stratégique, TEST aime les négociations de haut niveau qu'il considère comme un challenge. Il se positionne en partenaire du client et prend le temps d'étudier la situation et les besoins de son interlocuteur pour conclure une vente importante.
- >> [Réseau] TEST est sociable et aime tisser son réseau relationnel. Il a l'art de repérer les personnes influentes, décideurs ou prescripteurs, et sait s'en faire des alliés en créant un véritable climat de confiance. Cela s'avèrera très payant pour réussir des ventes ou des partenariats stratégiques. Il n'hésite pas à faire appel à ses contacts tant personnels que professionnels pour initier une négociation.

Traits caractéristiques du candidat : dimension Relation Client.

- > [Contrôle de soi] TEST se présente généralement comme une personne calme et posée, capable de gérer ses émotions. Il demeure enthousiaste malgré les revers et les événements hors de son contrôle. Il présente une bonne capacité de réflexion et exprimera ses vues avec pondération, même en situation de stress. Les refus, plaintes et récriminations, retards ou changements d'horaire de dernière minute le déstabilisent rarement.
- > [Technicité - Expertise] TEST apprécie particulièrement les aspects techniques de son travail. Il se sent à l'aise avec les outils technologiques. Il préfère vendre des produits d'une certaine complexité et démontre un intérêt marqué pour l'analyse. Cette personne aime apprendre et transmettre ses connaissances. Cependant, son besoin de perfectionnement pourrait prendre le pas sur sa tâche principale, celle de vendre.

Points faibles et axes d'amélioration (dans le cadre d'une formation commerciale) :

Aucun trait dominant ne se dégage ici de votre profil.

Exemples de professions pouvant correspondre au profil de TEST :

- * CHARGÉ(E) D'AFFAIRES GRANDS COMPTES
- * FORCE DE VENTE B TO B
- * FORCE DE VENTE B TO C
- * INGÉNIEUR COMMERCIAL
- * TÉLÉVENDEUR(SE)

Les Adéquations de votre profil avec des postes ou des fonctions types

Les grandes fonctions de la vente sont classées par degré d'adéquation avec le profil du candidat/salarié.

Une adéquation parfaite correspondrait à un taux de 100 %.

Pour les postes correspondants bien à son profil, les adéquations s'échelonnent entre 50 et 100 %.

FONCTIONS/MÉTIERS COMMERCIAUX

1	FORCE DE VENTE B TO B	97%
2	FORCE DE VENTE B TO C	97%
3	CHARGÉ(E) D'AFFAIRES GRANDS COMPTES	97%
4	INGÉNIEUR COMMERCIAL	97%
5	TÉLÉVENDEUR(SE)	94%
6	CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE (Banque-Assurance)	88%
7	VENTE EN MAGASIN / RESP. BOUTIQUE	84%
8	SUPPORT CLIENTS / RESP. SAV	44%

1 **FORCE DE VENTE B TO B** 97%

Chef de publicité, chef de secteur (rôle d'interface avec la grande distribution)...

Appui de la politique de commercialisation par le démarchage auprès des entreprises, élaboration d'offres sur mesure auprès des clients stratégiques.

Vous savez mettre en valeur et vendre les produits de l'entreprise auprès des personnes décisionnaires. Vous devez trouver les approches commerciales qui sauront s'adapter à vos interlocuteurs et aux spécificités de votre marché. Autonome, vous êtes l'interface de l'entreprise auprès du secteur qui vous est confié (par zone géographique ou secteur d'activité).

Compétences particulières: Bonne connaissance des produits et du marché, adaptation de votre argumentaire, organisation de votre base de contacts. Langues étrangères (selon le marché).

2 **FORCE DE VENTE B TO C** 97%

Représentant, conseiller commercial auprès des particuliers, des professionnels, des artisans, etc.

Appui de la politique de commercialisation par le démarchage auprès des particuliers.

Votre mission est de vendre les produits de l'entreprise auprès d'une clientèle ciblée de particuliers. En cernant rapidement les attentes de votre interlocuteur, vous devez autant que possible adapter votre argumentaire. Autonome, vous êtes l'interface de l'entreprise auprès du secteur d'activité qui vous est confié.

Compétences particulières: Une bonne résistance physique, la maîtrise de votre produit, le sens de la psychologie et une volonté à toute épreuve.

PROFIL VENTE - CENTRAL TEST

Profil de TEST TEST

IMM'EVER PATRIMOINE - EVERGROUP

3 CHARGÉ(E) D'AFFAIRES GRANDS COMPTES

97%

Ingénieur commercial grand compte, chargé(e) d'expansion, responsable développement...

Développement de la présence de l'entreprise sur le marché. Suivi et négociation des grands comptes.

Vous prenez en charge certains comptes qui sont vitaux pour l'entreprise en leur proposant des solutions adaptées à leurs besoins. Vous avez la responsabilité d'élargir le portefeuille clients de la société en démarchant de nouveaux prospects ou grâce à la mise en place de partenariats stratégiques. En interne, vous aidez à recenser les recommandations émises par la force de vente.

Compétences particulières: Être capable de gérer des comptes clients avec des interlocuteurs multiples, langues étrangères.

4 INGÉNIEUR COMMERCIAL

97%

Ingénieur d'affaires (industrie, logiciels, services aux entreprises...), technico-commercial.

Développement des ventes de produits ou services à haut niveau de technicité.

De façon ciblée, vous devez élaborer des plans de prospection clientèle en fonction de vos domaines d'expertise (informatique, industrie, conseil...). Vous devez vous adapter à des cycles de vente longs (parfois plus de six mois) et à des environnements complexes, nécessitant l'intervention d'autres prestataires.

Compétences particulières: vous savez allier le côté scientifique/technique et le commercial, esprit de synthèse, anglais.

5 TÉLÉVENDEUR(SE)

94%

Télévendeur(se), téléprospecteur(trice), télé-enquêteur(trice)

Démarchage et conseil par téléphone.

Votre mission est de vendre par téléphone les produits de l'entreprise auprès d'une clientèle ciblée de particuliers ou de professionnels (artisans, PME). Vous êtes capable de cerner rapidement les attentes de vos interlocuteurs et de les convaincre de la pertinence de votre offre.

Compétences particulières: bonne résistance au stress, détermination, ouverture aux autres et persistance dans l'effort.

Passé le 22/01/2009

PROFIL VENTE - CENTRAL TEST

Profil de TEST TEST

IMM'EVER PATRIMOINE - EVERGROUP

- 6 **CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE (Banque-Assurance)** 88%
Chargé(e) de clientèle bancaire, conseiller commercial en assurances, gestionnaire de patrimoine...

Gestion et suivi commercial d'un portefeuille de clients.

Votre fonction première est de suivre et de fidéliser un portefeuille de clients existants, qu'il s'agisse de particuliers ou d'entreprises. Vous devez leur proposer les solutions les mieux adaptées à leurs besoins, tout en préconisant les produits de votre entreprise (produits financiers...). Ponctuellement, vous êtes amené(e) à démarcher de nouveaux clients très ciblés.

Compétences particulières: Connaissance approfondie des produits/services de l'entreprise et des méthodes de gestion associées (comptabilité, analyse financière, fiscalité, etc.).

- 7 **VENTE EN MAGASIN / RESP. BOUTIQUE** 84%
Vendeur(se) magasin, responsable boutique (ou assistant/e), responsable caisse...

Vente sédentaire de produits avec un certain degré de spécialisation.

Vous assurez l'accueil des clients, en vous présentant comme un véritable conseiller et spécialiste. Vous avez généralement des objectifs de vente. Selon la taille du centre de profit, vous participez également à l'administration commerciale (achats, gestion des stocks, caisse, comptabilité...).

Compétences particulières: Goût pour la polyvalence, expertise éventuelle, langues étrangères.

- 8 **SUPPORT CLIENTS / RESP. SAV** 44%
Chargé de support client, télé-conseiller, responsable SAV (Service Après Vente)...

Application de la politique d'après-vente de l'entreprise et contrôle de la qualité.

Vous assurez la bonne application des normes de qualité au sein de l'entreprise et répondez aux demandes des clients (non prises en charge par les commerciaux). Vous assurez le suivi des comptes clés. Enfin, vous participez à l'élaboration de la politique d'après-vente de l'entreprise, votre mission principale étant de fidéliser les clients.

Compétences particulières: Connaissances techniques, organisation et méthode, résistance au stress.