

LES ESSENTIELS AVANT DE RECRUTER VOTRE 1^{ER} COMMERCIAL

Répondez à ces 9 questions, qui vous aideront à établir le profil du candidat idéal pour votre premier commercial et à rédiger votre offre d’emploi.

1. Pour quelle raison dois-je embaucher un commercial ?

.....
.....
.....

2. Le poste est-il nouveau ou est-il apparu à la suite d’un départ (expliquer pourquoi) ?

.....
.....
.....

3. Est-ce un poste temporaire ou durable ? Quelle est la dénomination exacte du poste ?

Pour quel type de contrat vais-je opter ?

.....
.....
.....

4. Quand le commercial doit être opérationnel ? (tenant compte du délai si besoin de formation)

A quelle date doit commencer son contrat de travail?

.....
.....
.....

5. Je décris les missions prioritaires du poste du commercial.

.....
.....
.....

6. Je dresse la liste de tâches récurrentes qu’accomplira mon nouveau commercial

.....
.....
.....



LES ESSENTIELS AVANT DE RECRUTER VOTRE 1^{ER} COMMERCIAL

7. Je dresse une liste des compétences nécessaires à la réalisation de ces tâches (maîtrise d'outils informatiques, langues étrangères etc.)

.....
.....
.....

8. Y aura-t-il des collaborateurs qui dépendront de lui ? Combien ?

.....
.....
.....

9. Quel est le montant de la rémunération pour ce poste ? Y a t-il une part fixe et/ou variable sur atteindre ses objectifs ? des avantages en nature ?

.....
.....
.....

