



RECRUTER LES VENDEURS D'ÉLITES : PETITES ASTUCES !



Par Peter Jules MANDONG



Oubliez l'énigme du vendeur parfait, cela n'existe pas. Il s'agit tout simplement d'une légende professionnelle. Par contre, rassurez-vous, **un vendeur d'élite** ça existe. Il frôle la perfection, grâce à sa personnalité, son comportement et les résultats qu'il génère. Pour AFRIC STAFF « **un vendeur d'élite c'est celui qui pourrait vendre un congélateur à un Esquimau** ». Nous verrons les qualités qui caractérisent le vendeur idéal et que tout bon recruteur devrait cibler dans ses recherches de commerciaux talentueux.





Saviez-vous que la réussite d'un vendeur repose à 90 % sur ses qualités humaines par rapport à ses «techniques» de vente ?

Pour qu'un recrutement soit un succès, il faut choisir une personne qui cadre avec la culture de l'entreprise, le poste à pourvoir, le type de produits ou services offerts, etc. Mais au-delà de ces facteurs tangibles, la personne à retenir doit posséder certaines compétences primordiales souvent difficiles à identifier sans faire des **tests psychométriques**.





La tâche peut être particulièrement compliquée pour les recrutements de commerciaux car les candidats interviewés présentent tous, ou presque, un talent pour communiquer de façon très éloquente. Pour dénicher le vendeur d'élite, il est important de connaître les traits de personnalité et compétences qui le caractérisent.





Les compétences clés d'un vendeur d'élite

❖ L'attitude chasseur « Sales hunter »

Le candidat qui détient ce trait de personnalité a la capacité de déceler les opportunités de ventes et privilégie la prospection de nouveaux marchés/clients afin d'augmenter de façon substantielle son chiffre d'affaires. Il est en permanence à la conquête de nouveaux clients. Ambitieux et compétitif, il est stimulé et motivé par l'atteinte d'objectifs sans avoir une approche agressive.

Le « Sales hunter » sait démontrer initiative, persévérance, audace et créativité pour défoncer des portes et provoquer des échanges commerciaux. Il a des prédispositions naturelles pour capter l'attention de son prospect et son enthousiasme est contagieux. Il n'abandonne jamais et considère l'échec comme un élément de motivation pour affuter sa stratégie de conquête.





Les compétences clés d'un vendeur d'élite (suite)

❖ Orienté client « attitude éleveur »

Cette compétence repose sur la capacité de s'intéresser sincèrement aux besoins des clients pour proposer les meilleures solutions et assurer leur satisfaction. Ce vendeur développe son réseau grâce à une écoute active et une grande empathie. Il rassure sa clientèle par sa présence et ses suivis constants, transparents et efficaces. Patient, il privilégie les partenariats durables et fidélise sa clientèle en instaurant une confiance.





Les compétences clés d'un vendeur d'élite (suite)

❖ **Fin négociateur**

Avec une grande capacité de rétention d'information, il doit aussi avoir de bonnes qualités orales et d'écoute. Il maîtrise l'art de la négociation, de la persuasion et de l'argumentation. Il communique de manière concise et logique. Maîtrisant ses émotions et connaissant ses limites, il est rationnel et évite l'impulsivité.





Les compétences clés d'un vendeur d'élite (suite et fin)

❖ Profil Entrepreneur

Le vendeur à l'esprit managérial sait que la clé en affaire, c'est la confiance. Pour l'instaurer, il démontre une humilité, fait preuve de franchise et sait reconnaître ses erreurs et lacunes. Organisé et confiant, il démontre une autonomie et n'attend pas après les autres pour réussir.

Sachant qu'il n'existe pas de commercial parfait, le vendeur d'élite sait rester motivé et a une grande résistance au stress pour supporter le devoir de vente quotidien.

Ainsi, comme les bons vendeurs sont difficiles à recruter, il est important de bien les cibler. Les tests psychométriques restent les outils les plus efficaces pour recueillir ces informations



BENEFICIEZ DE NOTRE EXPERTISE !



Si vous avez aimé, alors partagez !!!

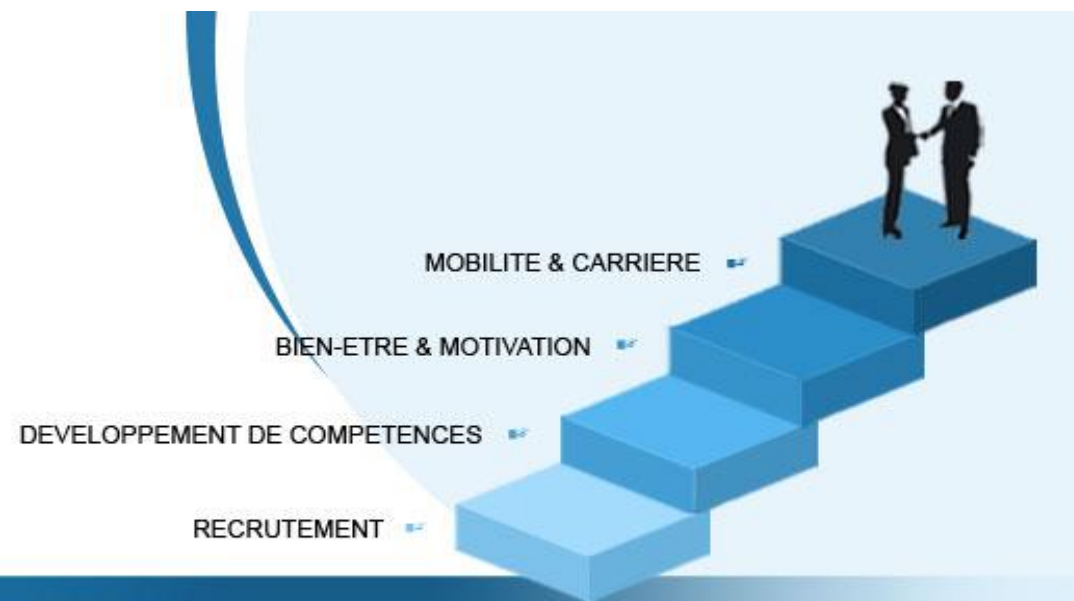


Peter Jules MANDONG

Chief Executive Officer

peter.mandong@africstaff.com

☎ (+237) 698 95 27 67



RECRUTEMENT ▪ FORMATION ▪ INTERIM ▪ EVALUATION ▪ CONSEIL RH ▪ REMUNERATIONS

Douala - 610 Boulevard de la liberté Akwa-Soudanaise
3ème étage immeuble TECHNO face Direction Générale TOTAL

☎ (+237) 233 43 45 02 - 679 53 51 01 - 698 95 27 67
✉ infocm@africstaff.com - Site web : www.africstaff.com

Recruter les vendeurs d'élites : petites astuces !