

Recrutement commercial

Conseil en recrutement commercial et assistance au recrutement :

Réussir un bon recrutement commercial et recruter les meilleurs vendeurs est aujourd'hui une tâche complexe qui nécessite une approche méthodique et des outils efficaces.

CADRE EXPERT fait du conseil en recrutement commercial ou de l'assistance à la recherche de vendeurs auprès des PME et a une forte expérience dans le recrutement et la recherche de commerciaux.

Les consultants CADRE EXPERT mènent régulièrement des interventions en PME pour optimiser le couple "candidat / poste". La définition du profil idéal du candidat en fonction du poste à pourvoir et une démarche pragmatique de recherche de la personne adéquate sont les bases de la démarche de recrutement commercial proposée.

Celle-ci peut être mise en oeuvre dans le cadre d'une prestation complète et ponctuelle ou en tant qu'assistance au recrutement commercial dans le cadre d'une intervention plus globale d'organisation du service commercial ou d'optimisation de la performance commerciale.

Les étapes clés de cette démarche de conseil en recrutement commercial sont :

- Définition de fonction (responsabilités, tâches...)
- Élaboration du profil type (compétences techniques et comportementales)
- Sélection des modes de recrutement (annonces, approche directe...)
- Sélection des supports
- Conception des annonces
- Gestion et recherche des dossiers de candidature proches du profil souhaité

-

Entretiens individuels et sélection finale

-

Accueil et suivi de l'intégration dans l'entreprise.

Le plus de CADRE EXPERT :

CADRE EXPERT dispose de sa propre candidature et peut diffuser les offres d'emploi de ses clients directement sur Internet avec sa page des offres d'emplois commerciaux.

Tous les consultants membres du réseau sont certifiés pour utiliser et analyser les Profils Comportementaux Success Insights. Ces derniers permettent de valider le profil des candidats sélectionnés et de les comparer au profil type souhaité.

Le Profil Comportemental Success Insights, qui s'appuie sur le système DISC et le langage des couleurs, est au coeur de tout processus de relation humaine. Il est la base d'une meilleure connaissance de soi et des autres et d'une meilleure communication interpersonnelle. Très utile pour valider ou développer les compétences commerciales, pendant le recrutement ou dans le cadre de la formation des collaborateurs.