

MÉTIERS DE LA VENTE ET DU MANAGEMENT

OFFRE EFFICIENCE :

un processus de recrutement
entre 4 et 6 semaines

- Rencontre Manager
- Définition du besoin
- Rédaction et gestion de l'annonce
- Web-sourcing
- Approche directe
- Présélection des candidatures
- Evaluation comportementale
- Validation de l'expérience candidat
- Validation des diplômes
- Dossier de présentation
- Short-list de candidats
- Garantie période d'essai

OFFRE PERFORMANCE :

2 jours de coaching qui
renforcent votre recrutement

- Processus Efficience
- Accompagnement lors de l'intégration
- Coaching en situation professionnelle
- Garantie 1 an

09 70 71 19 98

contact@expercial.fr

www.expercial.fr



NANTES, PARIS,
BORDEAUX, LYON,
LA ROCHELLE

Nous intervenons
sur toute la France.



RECRUTEMENT

Recrutez vos commerciaux autrement !

Recruter est une démarche complexe avec un enjeu majeur pour votre entreprise. Parce que nous ne croyons pas à l'improvisation, nous nous appuyons sur un processus de recrutement clair, engageant et limité dans le temps.

Les outils de sourcing du cabinet de recrutement commercial Expercial nous permettent de vous proposer les meilleurs candidats, notre réactivité nous permet de vous les présenter rapidement.

Chaque client dispose d'un interlocuteur unique et bénéficie de l'expertise d'un spécialiste des profils commerciaux.

Choisissez le spécialiste des fonctions commerciales de l'entreprise

Nos offres sont portées par des experts métiers qui ont occupé les fonctions pour lesquelles ils sélectionnent vos candidats. Avec notre offre de recrutement «PERFORMANCE», nous vous proposons d'associer recrutement et coaching pro durant la phase d'intégration.



COACHING

Le coaching individuel en situation professionnelle, pour augmenter votre performance commerciale

Chez Expercial, nous mettons la personne au centre du dispositif grâce au CIS Pro. Notre pédagogie favorise l'appropriation et la mise en œuvre des compétences nécessaires à la réussite.

La solution pour développer la performance individuelle. CIS Pro s'adresse aux Dirigeants, Managers ou Collaborateurs commerciaux qui en veulent plus !

Vous sécurisez vos recrutements et favorisez la réussite de votre collaborateur

Notre accompagnement opérationnel a pour objectif de favoriser le changement par la prise de conscience tout en travaillant les comportements et la communication en situation. La personne accompagnée est incitée à sortir de sa zone de confiance, pour l'amener à mettre en œuvre les méthodes et outils en vigueur dans l'entreprise.



ÉVALUATION

Evaluation de l'efficacité commerciale

Le rapport établit les forces et faiblesses de chaque candidat et de quelle manière il maîtrise les différentes étapes de la vente. Les tests de recrutement, mesurant les aptitudes commerciales des candidats présentés, analysent les scores sur sept phases différentes d'une stratégie de vente.

Evaluation des facteurs de motivation

L'outil d'évaluation permet de découvrir ce qui motive un candidat à faire les choses et permet d'avoir un éclairage sur ce qu'il considère comme important.

Evaluation portant sur la connaissance du comportement

Le profil utilisé mesure les comportements individuels et a pour vocation de comprendre «comment nous agissons». Le système de mesure met en évidence les forces et faiblesses comportementales d'une personne et ses préférences vers un style de comportement. Cette évaluation permet d'identifier les forces et faiblesses d'un candidat face aux différentes étapes de la vente.



FORMATION PRO

Le développement des compétences

Vous souhaitez favoriser l'adaptation à un poste de travail ou initier une action de développement des compétences, nous concevons et animons des modules de formation sur-mesure, en lien avec le management, la vente et votre organisation commerciale.

Nos actions se veulent concrètes et transposables. Les consultants et intervenants Expercial sont tous issus du terrain. Leur dimension opérationnelle permet d'obtenir l'adhésion de vos collaborateurs et favorise l'appropriation des bonnes pratiques.

Toutes nos formations commencent par une phase incontournable d'immersion au sein de vos équipes et durant laquelle nous analysons l'organisation de vos processus commerciaux. Cela nous permet de nous approprier règles, fonctionnement et culture de votre organisation sur son marché.

Formations et coaching complètent les outils maîtrisés par le cabinet de recrutement commercial Expercial.