

Cas Pratique - Head of Sales - Ignition Program

Cas Pratique oral

Pour évaluer un Head of Sales, nous allons utiliser le cas d'Ignition Program.

- “Tu viens d’arriver chez Ignition Program en tant que premier bizdev. Tu dois obtenir 20 RDV/mois avec des startups de qualité, quelles sont tes premières actions ?”

Vérifier les compétences du candidat en business development :

*Le candidat fixe-t-il des hypothèses ou pose-t-il des questions pertinentes ?

*Le candidat est-il force de proposition et donne-t-il des solutions pertinentes ?

(constitution d’une base de données — LinkedIn, sites internet, Glassdoor, etc-, activation de son réseau, emails AB-testing...)

- “Imaginons que ça a bien fonctionné les premiers mois, donc notre start-up grossit : comment recrutes-tu et formes-tu ton équipe avec un objectif de 1000 start-ups/an?”

Vérifier les compétences managériales du candidat :

*Quelles méthodes de formation utiliserait-il ? (externe, lui-même: va-t-il sur le terrain pour former ?)

*Quelle est sa capacité à distinguer les étapes du cycle de vente (chasse et prospection / vente et négociation / fidélisation et élevage) => sera-t-il capable de placer les membres de son équipe où ils seront les meilleurs et les plus heureux ?

- “À quoi ressemble ta semaine 6 mois après avoir recruté la dernière personne de ton équipe ?”

Vérifier les compétences managériales du candidat :

*Comment s’y prendrait-il sur le terrain ? Quelle mise en place et suivi des KPIs, RDV avec chaque business-developer, gestion du PNL ?

*Est-il proactif et dans une dynamique pour monter et faire monter en compétences : gestion et négociations avec les gros clients ?

- “L’un de tes business developers sous-performe, comment réagis-tu ?”

Vérifier les compétences managériales du candidat :

*Quelle est sa capacité à gérer les crises, à être à l’écoute ? On attend du candidat qu’il s’imagine demander à son bizdev comment il se sent par rapport à ses propres objectifs, qu’il valorise les points positifs d’abord, qu’il lui demande ce qu’il lui manque pour performer, comment il peut l’aider...

*Se montre-t-il trop critique et sévère ou manifeste-t-il l’envie de communiquer avec son business developer ?

Cas Pratiques écrit

Doc support à fournir

“Tu viens d’arriver dans la start-up Cleany en tant que Head of Sales. Tu dois augmenter le chiffre d’affaires et recruter 10 commerciaux pour créer ton équipe.”

- Détaille la segmentation client que tu établirais, le processus de vente que tu mettrais en place (prospects, leads, clients, upsell...), et les outils utilisés.
- De quels profils auras-tu besoin pour créer ton équipe et comment les évaluerais-tu en entretien ? Quelles sont les qualités d’un bon manager et pourquoi ?

Article complet ici :

<https://medium.com/ignition-program/conseils-entrepreneurs-quels-cas-pratiques-pour-les-profil-s-sales-en-entretien-c99e3dea0e66>