

		Nom de la matrice	Account Executive			
		Niveaux de la matrice	Junior	Intermédiaire	Senior	
Description des niveaux de la matrice		Un AE Entry Level est en mesure de réaliser une vente transactionnelle en maîtrisant les bases d'un bon AE			Un AE Intermédiaire a une meilleure maîtrise et vision de son opportunité et est capable de s'adapter et de personnaliser sa vente en fonction du prospect	Un AE Senior est en totale maîtrise de son opportunité, il est capable d'influencer le prospect grâce à une très bonne écoute et connaissance du marché RH.
Domaine de la compétence (Facultatif - Le domaine permet de regrouper certaines compétences sous une même catégorie afin de les organiser et les analyser)	Nom de la compétence	Compétence partagée avec d'autre(s) matrice(s)	Le niveau des compétences de cette colonne seront rattachés avec le niveau Junior de la matrice	Le niveau des compétences de cette colonne seront rattachés avec le niveau Intermédiaire de la matrice	Le niveau des compétences de cette colonne seront rattachés avec le niveau Senior de la matrice	
	Prospection	Non	<p>Niveau 1</p> <p>- Identification des comptes : Maîtrise les outils de base utilisés pour la prospection et identifie des comptes en autonomie. - Approche de prospection : privilégie la quantité (plus que la qualité) et personnalise uniquement selon le secteur ou le poste. - Suivi : en relation avec le manager pour assurer le suivi. ⇒ Résultats attendus : Générer 15% de son propre pipeline</p>	<p>Niveau 2</p> <p>- Identification des comptes : En plus du entry level, a une approche plus smart dans la sélection des comptes (relations en commun, identification de secteurs signés récemment, anciens contacts RH partis de l'entreprise, agence) - Approche de prospection : personnalisée : identifie des éléments sur lesquels cibler la personne, l'entreprise - Suivi : Connaît et respecte l'investissement à fournir chaque semaine pour réussir les objectifs et se sert des dashboards fournis par le management ⇒ Résultats attendus : Générer 20% de son propre pipeline</p>	<p>Niveau 3</p> <p>- Identification des comptes : L'identification des comptes est naturelle via des mises en relation, le développement du réseau - Approche de prospection : en plus du intermédiaire, a une approche créative et se renseigne régulièrement sur les nouveautés du marché - Suivi : Utilise en autonomie les dashboards, analyses pour mesurer l'impact de ses actions ⇒ Résultats attendus : Générer 25% de son propre pipeline</p>	
	Qualification	Non	<p>Niveau 1</p> <p>- Maîtrise de l'ICP : Connaît et comprend les critères qualifiants et disqualifiants d'une opportunité ⇒ Ne pas avoir de session de "cleaning de pipe" mais fermer régulièrement les opportunités - Maîtrise de l'environnement : Comprend l'environnement d'une entreprise - Maîtrise des conséquences des problématiques : Qualifie les problématiques du prospect et est capable d'identifier un premier niveau de conséquences pour l'entreprise ⇒ Avoir un début de justification écrite pour chaque opportunité et la compléter tout au long du deal.</p>	<p>Niveau 2</p> <p>- Maîtrise de l'ICP : Relève les red flags et les soulève avec le prospect ⇒ Pas de deal perdus en "Not qualified" après l'étape Discovery - Maîtrise de l'environnement : Découvre de manière plus approfondie l'environnement d'une entreprise : le contexte, les enjeux, les objectifs. ⇒ Avoir un solide contexte et enjeux dans sa présentation de justification - Maîtrise des conséquences des problématiques : Découvre un spectre plus large de problématiques et va chercher les conséquences finales de ces problématiques ⇒ Les conséquences sont reliées à une notion de coût pour l'entreprise (performance de l'entreprise, turnover, engagement & bien être des collaborateurs, difficultés de recrutement, mauvaise optimisation salaires/primes/coûts de formation...)</p>	<p>Niveau 3</p> <p>- Maîtrise de l'ICP : Disqualifie rapidement les opportunités - Maîtrise de l'environnement : Maîtrise parfaitement l'environnement et les enjeux de l'entreprise et du prospect : objectifs perso et pro du prospect, objectifs stratégiques de l'entreprise - Maîtrise des conséquences des problématiques : Est en mesure d'exposer et de chiffrer quelques unes des conséquences des problématiques pour l'entreprise ⇒ En plus du niveau Intermédiaire, les conséquences et problématiques sont en parties chiffrées</p>	
	Justification	Non	<p>Niveau 1</p> <p>- Personnalisation : Gère ses opportunités de manière transactionnelle - Maîtrise du bénéfice : Identifie ce qu'Elevo pourrait changer pour le prospect - Justification : Résume et personnalise le bilan des échanges de manière à faire comprendre au prospect qu'il ne peut pas continuer comme ça ⇒ Délivrer une justification écrite pour chaque opportunité au moment où l'opportunité entre dans l'étape "Decision Maker Involved"</p>	<p>Niveau 2</p> <p>- Personnalisation : Est force de proposition, crée des plans d'actions spécifiques et cherche des solutions - Maîtrise du bénéfice : Identifie ce qu'Elevo pourrait changer pour l'entreprise - Justification : Résume et personnalise le bilan des échanges avec des problématiques poussées, des conséquences "finales" et un impact sur le business de l'entreprise. ⇒ La justification est personnalisée : Enjeux business du projet, problématiques, conséquences (reliées à des coûts), bénéfices</p>	<p>Niveau 3</p> <p>- Personnalisation : En totale autonomie sur des plans d'actions spécifiques - Maîtrise du bénéfice : Identifie comment Elevo pourrait avoir un impact business sur l'entreprise - Justification : Construit une justification basée sur les conséquences chiffrées des problématiques pour valoriser l'impact business de notre solution ⇒ La justification est complète et approfondie</p>	
	Closing	Non	<p>Niveau 1</p> <p>- Identification des parties prenantes : Identifie le niveau 0 des parties prenantes : RH, DRH, Comex ⇒ A toujours au moins 2 interlocuteurs sur chaque opportunité - Gestion des parties prenantes : Lorsque le prospect lui propose, sait échanger et utiliser les différents acteurs - Pricing : A l'aise et confiant dans l'annonce d'un prix - Négociation : Comprend que négocier ne veut pas dire % de réduction</p>	<p>Niveau 2</p> <p>Identification des parties prenantes : Identifie tôt dans le processus de vente le niveau 0 + 1 des parties prenantes : DSI, Juridique, les "Influenceurs", autres "autorités" (managers, cabinet externe, connaissances RH) ⇒ A au moins 2 interlocuteurs sur chaque opportunité et sait repérer et créer des champions - Gestion des parties prenantes : Est force de proposition pour échanger avec les différents acteurs - Pricing : Retient l'information du prix au maximum - Négociation : Décèle les leviers de négociation chez le prospect (Est force de proposition au manager sur ce qu'il y a à faire pour signer ce deal) et tente de prouver la valeur de notre solution. ⇒ est capable d'expliquer et maintenir un prix</p>	<p>Niveau 3</p> <p>- Identification des parties prenantes : Identifie ceux qui ont de l'autorité et/ou de l'influence et joue avec toutes les parties prenantes : sait les impliquer quand il faut, sait les utiliser, adapte le discours - Gestion des parties prenantes : de manière naturelle, emmener le prospect à nous faire échanger avec ces différents acteurs - Pricing : Maîtrise la discussion au point de ne pas aborder la question de prix - Négociation : Décèle les leviers de négociations chez le prospect et parvient à prouver la valeur de notre solution grâce à l'impact business des problématiques ⇒ la question du prix n'est souvent pas un sujet et arrive très tard dans le deal.</p>	
	Valeurs	Oui	<p>Niveau 1</p> <p>Réussir en équipe Être pragmatique, efficace et responsable vis-à-vis des clients Être persévérant, s'améliorer et se développer individuellement et collectivement Préserver le bien-être de tous + Tout le monde est le bienvenu</p>	<p>Niveau 2</p> <p>Réussir en équipe Être pragmatique, efficace et responsable vis-à-vis des clients Être persévérant, s'améliorer et se développer individuellement et collectivement Préserver le bien-être de tous + Tout le monde est le bienvenu</p>	<p>Niveau 3</p> <p>Réussir en équipe Être pragmatique, efficace et responsable vis-à-vis des clients Être persévérant, s'améliorer et se développer individuellement et collectivement Préserver le bien-être de tous + Tout le monde est le bienvenu</p>	