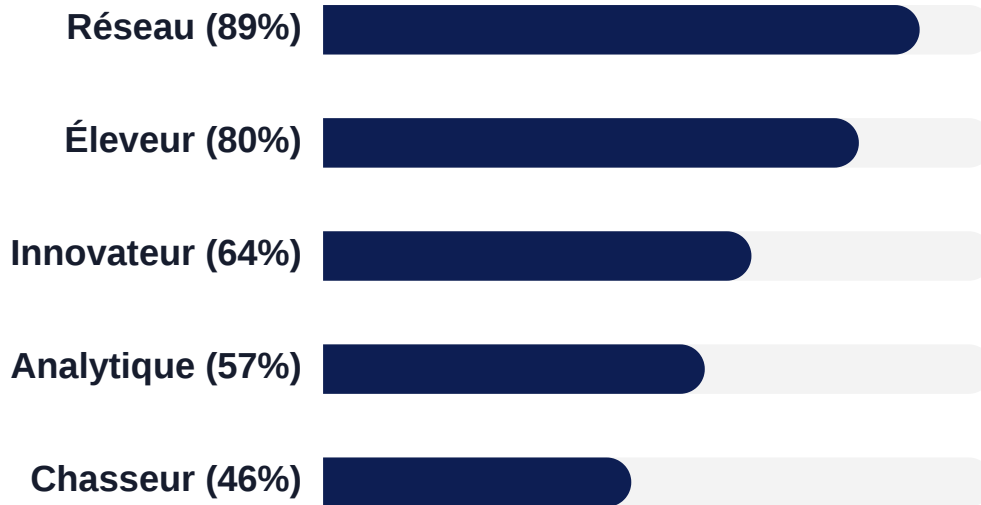


Profil commercial

PRECISION RH



Réseau (89%) : Le commercial réseau s'appuie principalement sur son carnet de contacts et ses relations professionnelles pour générer des opportunités. Il exploite son réseau pour obtenir des recommandations et développer des partenariats. Il excelle dans l'entretien des relations d'affaires et sait comment en tirer profit pour obtenir des résultats commerciaux.

Éleveur (80%) : L'éleveur se concentre sur la fidélisation des clients existants. Il bâtit des relations de confiance sur le long terme et cherche à maximiser la valeur des comptes qu'il gère en augmentant la rétention et en faisant de l'upsell (vente additionnelle). Il est un expert dans l'écoute et la résolution des problèmes pour renforcer la relation client.

Innovateur (64%) : L'innovateur apporte une approche créative à la vente. Il cherche à identifier de nouvelles opportunités et à introduire des solutions uniques aux clients, souvent en adoptant une vision à long terme. Ce type de commercial est souvent à l'origine de nouvelles idées ou approches qui peuvent transformer un marché ou un produit.

Analytique (57%) : Ce type de commercial a une approche basée sur les données et l'analyse. Il est méticuleux et se sert des chiffres et des analyses pour orienter ses décisions et convaincre ses clients. Il est souvent bien préparé et comprend parfaitement les besoins des clients grâce à une étude approfondie des données de marché et des performances.

Chasseur (46%) : Le chasseur est axé sur la prospection de nouveaux clients. Son objectif principal est d'acquérir des leads et de convertir des prospects en clients. Il est souvent proactif, à l'aise dans les environnements compétitifs et orienté vers l'atteinte de nouveaux objectifs commerciaux.