



 Travail temporaire  CDI - CDD  Insertion

## Recruter le bon commercial

Du chef de vente au technico-commercial en passant par le conseiller de vente, toutes ces fonctions extrêmement recherchées nécessitent des candidats avec un savoir-être authentique souvent associé à un véritable savoir-faire. En effet, les entreprises qui recrutent dans le secteur du commerce rencontrent de nombreuses difficultés à trouver des profils en adéquation avec leurs attentes spécifiques.

Notre agence Alter Ego Tertiaire, nouvellement implantée, propose différentes formules adaptées pour accompagner ces entreprises dans leur quête de « perles rares ». Pour trouver ces futurs talents, nos chargées de recrutement utilisent des outils et techniques adaptés afin de cerner le potentiel des candidats. Ce mois-ci, Alter Ego vous livre les témoignages de trois acteurs présents sur le marché du commerce à la Réunion.

### « Une équipe totalement dédiée à ces métiers »

Altadis est une société multinationale de commercialisation et de distribution dans le secteur du tabac. Céline Raud, Directrice Générale de l'entreprise à la Réunion, fait appel à Alter Ego depuis 2015 : « Nous étions à la recherche d'une nouvelle agence d'intérim qui saurait mieux comprendre nos besoins et trouver les profils de commerciaux qui nous correspondent. Au fil du temps, Altadis a évolué et Alter Ego a su s'adapter avec rapidité et dynamisme. L'agence tertiaire est un réel atout pour nous : une équipe totalement dédiée à ces métiers. En plus des compétences clés confirmées par une ou plusieurs expériences, nous nous intéressons à la motivation et à l'implication du commercial dans son activité principale : la vente. La volonté de se surpasser pour atteindre des résultats et le goût du challenge sont des éléments primordiaux dans notre choix.

En binôme avec les commerciaux titulaires, les intérimaires s'intègrent assez rapidement à l'équipe commerciale et à l'organisation générale de l'entreprise. Le responsable s'assure que la prise de poste se fasse dans les meilleures conditions et réalise un accompagnement au cours de la mission. Nous développons également des outils internes mis à disposition des intérimaires pour que la performance soit au rendez-vous. »



**Céline RAUD**  
Directrice Générale Altadis OI

### « Chaque recrutement est unique, comme nos clients d'ailleurs »



**Gladys MICHEAU**  
Chargée de recrutement

Gladys Micheau est chargée de recrutement à l'agence Alter Ego Tertiaire : « Dénicher le bon profil dépend de plusieurs facteurs. Le recrutement d'un commercial est d'autant plus difficile car la personne sait se vendre de par sa fonction. Notre métier n'est pas une science exacte, c'est un véritable travail d'investigation. Au-delà des compétences et des diplômes du candidat, j'accorde une importance particulière au feeling et à l'intuition qui ressortent de nos échanges lors de l'entretien. J'utilise de nombreux outils alliant psychologie, décryptage comportemental et ressenti. La combinaison de tous ces éléments me permet d'identifier les vrais talents.

Chaque recrutement est unique, comme nos clients d'ailleurs... Une définition claire du poste et de l'environnement de travail facilite nos recherches. Avec le temps, nous créons une belle relation de confiance et un véritable partenariat avec nos clients. Tout cela est possible car nos compétences peuvent pleinement s'exprimer au sein d'une entreprise libérée comme Alter Ego. Nous sommes bien à notre poste, nous partageons nos valeurs avec nos partenaires et prônons le bien-être au travail pour nos intérimaires. C'est notre recette pour une collaboration réussie. »

### « Je suis l'interlocuteur privilégié du client »

Olivier Sinimalé est commercial et intérimaire chez Alter Ego. Il exerce depuis plus de 20 ans dans la relation clientèle. Pour lui, la mission essentielle du commercial consiste à écouter activement ses clients : « L'écoute est une qualité indispensable pour les commerciaux. Je suis l'interlocuteur privilégié du client, la personne qu'il connaît le mieux dans l'entreprise. Je suis également le premier à qui il va faire appel en cas d'interrogation, peu importe le sujet donc je dois connaître parfaitement les différents produits et services de l'entreprise.

Mme Micheau fait par exemple un réel travail de commerciale avec les intérimaires. Elle est constamment dans l'échange, la réactivité, l'écoute. Elle a pu cerner facilement mes attentes et me positionner sur des missions qui convenaient parfaitement à ce que je suis. »

Nous recrutons des commerciaux pour nos agences ! Contact : gladys.micheau@alterego.re



**Olivier SINIMALÉ**  
Commercial