

AVANT

- Imprimez votre CV et relisez l'offre de poste
- Renseignez-vous sur l'entreprise : chiffre d'affaires, articles, activité, valeurs...
- Préparez vos documents la veille
- Préparez votre pitch : présentation de 2min de votre parcours et vos compétences en lien avec le poste
- Préparez des chiffres qui illustrent votre expérience
- Si l'entretien est physique, estimez le temps de trajet et comptez 15min d'avance
- Si l'entretien est en visio/téléphone, trouvez un endroit calme avec un bon réseau
- En visio, veillez à ce que votre décors d'arrière-plan soit sobre et ordonné
- En visio, testez vos outils d'appel et votre connexion 20min avant l'entretien

TOP QUESTIONS

- Que connaissez-vous de notre entreprise ?
- Pourquoi souhaitez-vous quitter votre poste actuel ?
- Quels sont vos qualités et défauts ?
- Que pouvez-vous apporter à notre société ?
- Pourquoi avez-vous plusieurs périodes d'inactivité ?
- Pouvez-vous me décrire une semaine type ?
- Présentez votre dernière expérience en anglais ?
- Comment vous voyez-vous dans 5 ans ?
- Quels résultats avez-vous obtenus lors de vos précédentes expériences ?
- Avez-vous des questions ?

CHECKLIST ENTRETIEN CANDIDATS

Cliquez sur les cases pour les cocher



- Prenez connaissance du nom de votre interlocuteur
- Soyez ponctuel
- Ayez votre CV et l'offre sous les yeux
- Dites Bonjour Monsieur et Bonjour Madame
- N'utilisez pas un langage familier
- Ne coupez pas la parole
- En entretien physique :
Tenez-vous droit et souriez
- Attendez que le recruteur vous invite à s'asseoir
- Adoptez une posture ouverte
- Habillez-vous dans une tenue en cohérence avec la culture d'entreprise
- En entretien téléphonique, souriez encore plus !

PENDANT

NOS CONSEILS EN QUELQUES EXEMPLES

VENTE ET RETAIL

- Apportez des chiffres : objectifs de ventes, le CA généré, nombre de clients servis par jour...
- Donnez des exemples qui montrent que vous maîtrisez l'accueil client
- Parlez de votre rapport à la vente et de votre savoir-vendre
- Mettez en avant vos compétences personnelles qui font de vous un excellent vendeur (écoute, service, communication...)
- Identifiez les horaires que vous pouvez ou ne pouvez pas assurer
- Indiquez et illustrez des situations concrètes auxquelles vous avez fait face

MÉTIERS IT

- Identifiez les projets que vous avez mené et votre rôle dans ceux-ci
- Mettez en avant les technologies que vous avez utilisées
- Auto évaluez-vous sur chacune des technologies que vous avez utilisées
- Soyez certain de la/les technologie(s) sur lesquelles vous souhaitez travailler
- Préparez-vous à un test technique dans votre domaine d'expertise

HÔTELLERIE ET RESTAURATION

- Montrez que vous connaissez les règles d'hygiène à respecter
- Mettez en avant votre sens du service client
- Préparez un exemple d'un cas où vous avez su gérer une insatisfaction client
- Identifiez les horaires que vous pouvez ou ne pouvez pas assurer
- Valorisez votre polyvalence et votre savoir-faire en les illustrant par une journée type

BANQUE ET ASSURANCES

- Présentez vos chiffres les plus parlants : portefeuille client, produits vendus, objectifs atteints...
- Préparez-vous à des simulations de vente et jeux de rôle
- Maîtrisez les produits et services que vous avez pu vendre
- Montrez que vous savez gérer les relations conflictuelles
- Préparez des exemples qui illustrent votre savoir-faire en gestion de la satisfaction et de l'insatisfaction

Notre équipe de recruteurs se tient à votre disposition pour y répondre !

recrutement@aktisea.com

04.92.01.09.20

www.aktisea.com