

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