

ÉVALUATION DES VENTES

Évalué par **Nancy Steels**

TALENTTESTER BV

info@talenttester.be
www.talenttester.be

CONCERNANT

Rapport exemple

11/05/2026



**Ensemble, nous vous aidons à mieux
vous comprendre et à découvrir vos
motivations et vos points forts.**

GROUPE NORMATIFS ET SALES ASSESSMENT

EXPLICATION GÉNÉRALE

Ce rapport compare votre profil commercial à des groupes de référence pertinents ainsi qu'aux attentes de différents rôles commerciaux. Vous obtenez ainsi non seulement une vue sur votre score absolu, mais aussi sur la façon dont ce score se situe par rapport à un groupe de référence. Cela rend l'interprétation plus précise et directement applicable dans un contexte de sélection ou de développement.

Un groupe de référence est le groupe de comparaison auquel un score est confronté. Vous voyez ainsi si vous obtenez, sur une échelle donnée, un score plus faible, moyen ou plus élevé qu'un groupe de profils comparables. Nous travaillons avec des groupes de référence adaptés aux contextes commerciaux et aux niveaux de fonction, afin que les résultats restent le plus possible orientés vers la pratique.

Un score élevé ou faible n'est en soi ni « bon » ni « mauvais ». Ce qu'il signifie dépend du rôle et du contexte dans lequel vous travaillez ou allez travailler.

Si ce rapport ne fait ressortir aucun archétype adapté ni aucun rôle approprié, cela ne signifie pas automatiquement que vous n'êtes pas un bon vendeur. Le rapport évalue votre correspondance avec un certain nombre de profils commerciaux spécifiquement décrits. On peut, en dehors de ceux-ci, tout de même très bien performer. Cela dépend donc de ce que la fonction exige, du secteur dans lequel on travaille, du cycle de vente et du contexte d'équipe. Lisez donc une « absence de correspondance » comme un point de départ pour la discussion, et non comme un jugement définitif.

Les résultats donnent un aperçu de votre profil commercial et de la mesure dans laquelle ce profil correspond à différents rôles et archétypes commerciaux. Ils orientent la sélection, l'intégration et le coaching, mais ne remplacent pas un entretien, une prise de références ou une analyse de contexte. L'interprétation se fait donc toujours en lien avec votre expérience, votre motivation, le secteur, le type de cycle de vente et le contexte d'équipe.

Plus loin dans ce rapport, vous voyez pour chaque échelle une coche verte ou une croix rouge. Une coche verte signifie que votre score sur cette échelle atteint le seuil requis pour un rôle, une croix rouge qu'il reste en dessous. Autour de chaque seuil, nous appliquons une marge de 5 % : un score qui se situe juste dans cette marge compte encore comme atteint. La coche indique donc si le seuil est atteint ou non, pas avec quelle marge. Regardez donc toujours le pourcentage et la position du marqueur pour voir si votre score atteint tout juste une échelle ou s'il la dépasse largement.

COMMENT LIRE LES SCORES ?

Score faible



Comportement moins prononcé ou point d'attention potentiel, selon le rôle.

Score moyen



Comportement suffisamment présent, mais qui reste généralement sensible au contexte et à la motivation.

Score élevé



Comportement fortement visible. Cela peut être une force claire, mais peut aussi devenir excessif en cas de suractivation.

GROUPES NORMATIFS ET SALES ASSESSMENT

EXPLICATION GÉNÉRALE

GROUPE NORMATIF SALES ASSESSMENT SENIOR

Chaque score d'échelle est comparé à un groupe normatif : un groupe de référence de profils commerciaux comparables. Sur la base de cette comparaison, chaque score se situe dans l'une des cinq plages, qui indiquent comment une personne se positionne par rapport à ce groupe. Les limites entre les plages sont relatives et déterminées par des centiles, la position au sein du groupe normatif :

- Très faible : en dessous du 10e centile (P10)
- Faible : entre P10 et P30
- Moyen : entre P30 et P70 (autour du milieu, P50)
- Élevé : entre P70 et P90
- Très élevé : au-dessus du 90e centile (P90)

Une plage exprime donc une position dans le groupe, et non un score fixe. Un score élevé ou faible n'est en soi ni « bon » ni « mauvais » : sa signification dépend du rôle et du contexte dans lequel la personne travaille.

Échelle		Très faible	Faible	Moyen	Élevé	Très élevé
DR	Drive et énergie	<50%	50-58%	58-74%	74-85%	>85%
AS	Assertivité	<44%	44-56%	56-70%	70-78%	>78%
RE	Orientation relationnelle	<43%	43-58%	58-75%	75-84%	>84%
ST	Résistance au stress	<40%	40-50%	50-72%	72-80%	>80%
SU	Structure et suivi	<38%	38-54%	54-71%	71-83%	>83%
AU	Autonomie	<48%	48-58%	58-75%	75-85%	>85%
AN	Analyse et complexité	<44%	44-57%	57-70%	70-78%	>78%
EQ	Intelligence émotionnelle	<53%	53-63%	63-77%	77-85%	>85%
TS	Affinité technique	<42%	42-54%	54-69%	69-78%	>78%
CS	Closing	<52%	52-63%	63-77%	77-90%	>90%
LS	Appropriation	<53%	53-66%	66-76%	76-83%	>83%
PR	Prospection commerciale	<33%	33-55%	55-77%	77-91%	>91%

PROFIL D'ÉCHELLE - EXPLICATION GÉNÉRALE

SIGNIFICATION DES CODES D'ÉCHELLE BAS ET ÉLEVÉS

Code	Échelle	Score faible	Score élevé
DR	Drive et énergie	Si vous obtenez un score plus bas, vous travaillez à un rythme plus calme et régulier et vous vous mettez en mouvement surtout avec des objectifs ou des délais clairs. Cela vous rend stable et réfléchi, même si vous accélérez moins spontanément quand la pression n'est pas perceptible.	Si vous obtenez un score plus élevé, vous avez un fort moteur intérieur : ambitieux, axé sur le rythme et les résultats, et vous persévérez sans beaucoup d'encouragements. Un moteur clair, à condition de laisser aussi de la place à la nuance et à la récupération à côté de la vitesse.
AS	Assertivité	Si vous obtenez un score plus bas, vous privilégiez la concertation et l'harmonie plutôt que la confrontation directe, et vous préférez attendre le bon moment pour vous exprimer. Cela vous rend diplomate et respectueux, même si vous faites parfois moins vite valoir votre opinion ou vos limites.	Si vous obtenez un score plus élevé, vous prenez facilement position, posez des limites et n'évitez pas les conversations difficiles. Cela vous rend clair et ferme, à condition de laisser aussi de la place aux sensibilités et au rythme des autres.
RE	Orientation relationnelle	Si vous obtenez un score plus bas, vous mettez l'accent davantage sur l'aspect professionnel et orienté résultats que sur le lien personnel, et vous gardez le contact bref et concret. Cela vous rend efficace et pragmatique, même si vous construisez moins spontanément de la chaleur et une confiance durable.	Si vous obtenez un score plus élevé, vous investissez consciemment dans la confiance et des relations chaleureuses et durables, et vous pensez à long terme. Cela vous rend loyal et accessible, à condition de veiller aussi au rythme et à la clarté commerciale à côté de la relation.
ST	Résistance au stress	Si vous obtenez un score plus bas, la pression et les imprévus ont plus d'impact et vous avez davantage besoin de prévisibilité et de repères. Vous êtes souvent impliqué et consciencieux, même si une pression intense vous coûte plus vite de l'énergie.	Si vous obtenez un score plus élevé, vous restez calme et maître de vous quand la pression monte et vous vous remettez vite après des moments difficiles. Cela vous rend résilient et fiable, à condition de repérer à temps les signes de surcharge chez vous.
SU	Structure et suivi	Si vous obtenez un score plus bas, vous travaillez avec souplesse et moins selon des routines fixes, avec le souci de la rapidité et de l'adaptation. Cela vous rend agile et pragmatique, même si les détails et les points de suivi sont moins automatiquement surveillés.	Si vous obtenez un score plus élevé, vous travaillez de manière ordonnée et méthodique et suivez de près les accords et les délais. Cela vous rend fiable et organisé, à condition de laisser aussi de la place à la flexibilité quand la situation l'exige.
AU	Autonomie	Si vous obtenez un score plus bas, vous préférez une concertation claire et de la confirmation et vous aimez consulter avant de décider. Cela vous rend rigoureux et coopératif, même si vous tranchez moins vite de façon autonome.	Si vous obtenez un score plus élevé, vous aimez travailler de manière autonome, vous prenez vos responsabilités et osez décider vous-même. Cela vous rend déterminé et autonome, à condition d'embarquer suffisamment les autres dans votre approche.
AN	Analyse et complexité	Si vous obtenez un score plus bas, vous préférez des informations concrètes et directement applicables plutôt que la matière abstraite ou complexe, et vous passez vite à l'action. Cela vous rend pragmatique et concret, même si les questions complexes ou axées sur les données demandent plus de temps et de structure.	Si vous obtenez un score plus élevé, vous aimez approfondir, vous raisonnez par scénarios et vous étayez vos choix par des faits. Cela vous rend perspicace et réfléchi, à condition que l'analyse ne ralentisse pas trop le rythme.
EQ	Intelligence émotionnelle	Si vous obtenez un score plus bas, vous abordez les situations surtout par le contenu et les faits et vous avez moins spontanément l'œil pour la nuance émotionnelle. Cela vous rend pragmatique et orienté tâches, même si les signaux sous-jacents sont parfois remarqués moins vite.	Si vous obtenez un score plus élevé, vous sentez bien ce qui se passe chez les autres et vous adaptez votre communication en conséquence. Cela vous rend empathique et délicat, à condition de rester aussi clair dans vos décisions à côté du ressenti.

TS	Affinité technique	Si vous obtenez un score plus bas, vous vous sentez moins à l'aise avec les détails techniques et préférez rester sur les grandes lignes. Votre force se situe alors plutôt du côté relationnel ou commercial, même si vous répondez avec moins d'assurance aux questions techniques pointues.	Si vous obtenez un score plus élevé, vous assimilez vite l'information technique et savez expliquer clairement une matière complexe aux clients. Cela vous rend crédible dans les conversations techniques et efficace pour transmettre la valeur technique.
CS	Closing	Si vous obtenez un score plus bas, vous vous sentez moins à l'aise pour amener activement une décision et vous laissez plutôt la conversation ouverte. Cela vous rend patient et non insistant, même si les opportunités se transforment moins souvent en accord concret.	Si vous obtenez un score plus élevé, vous orientez les conversations avec aisance vers une décision et vous osez demander un engagement. Cela vous rend décidé et orienté résultats, à condition de sentir quand la pression devient trop forte et que la confiance a besoin d'espace.
LS	Appropriation	Si vous obtenez un score plus bas, vous prenez moins facilement les rênes de vous-même et laissez plus souvent la direction et les priorités aux autres. Cela vous rend coopératif et soutenant, même si vous prenez moins spontanément la barre.	Si vous obtenez un score plus élevé, vous prenez naturellement la direction et la responsabilité, vous fixez le cap et pilotez vers les résultats. Cela vous rend déterminé et directif, à condition d'embarquer suffisamment les autres et de laisser de la place à la concertation.
PR	Prospection commerciale	Si vous obtenez un score plus bas, vous vous sentez moins à l'aise pour aborder des inconnus et préférez travailler avec des leads chauds ou des contacts existants. Cela vous rend rigoureux et soucieux de la qualité, même si vous faites moins vite le premier pas vous-même.	Si vous obtenez un score plus élevé, vous allez de votre propre initiative vers de nouvelles personnes et entreprises et vous persévérez après les refus. Cela vous rend proactif et orienté pipeline, à condition de veiller aussi à la qualité de vos contacts et au suivi.

VOS SCORES SUR LES ÉCHELLES

Code Échelle						Perct		
DR	Drive et énergie	TRÈS FAIBLE	FAIBLE	MOYEN	ÉLEVÉ	TRÈS ÉLEVÉ	Drive & Énergie mesure la motivation intérieure, l'ambition et le rythme de travail que vous apportez naturellement pour avancer.	P13
			52%					
AS	Assertivité	TRÈS FAIBLE	FAIBLE	MOYEN	ÉLEVÉ	TRÈS ÉLEVÉ	Assertivité mesure votre aisance à prendre position, à poser des limites et à défendre votre point de vue, même face à la résistance.	P85
							77%	
RE	Orientation relationnelle	TRÈS FAIBLE	FAIBLE	MOYEN	ÉLEVÉ	TRÈS ÉLEVÉ	Orientation relationnelle mesure dans quelle mesure vous investissez consciemment dans la confiance, des relations chaleureuses et une collaboration durable.	P65
							71%	
ST	Résistance au stress	TRÈS FAIBLE	FAIBLE	MOYEN	ÉLEVÉ	TRÈS ÉLEVÉ	Résistance au stress mesure votre capacité à rester calme et efficace sous pression et face aux contretemps.	P87
							80%	
SU	Structure et suivi	TRÈS FAIBLE	FAIBLE	MOYEN	ÉLEVÉ	TRÈS ÉLEVÉ	Structure & Suivi mesure votre manière ordonnée et méthodique de travailler et votre fiabilité dans le suivi des accords et des tâches.	P55
							65%	
AU	Autonomie	TRÈS FAIBLE	FAIBLE	MOYEN	ÉLEVÉ	TRÈS ÉLEVÉ	Autonomie mesure votre capacité à travailler de façon indépendante, à décider et à avancer sans pilotage constant.	P74
							77%	
AN	Analyse et complexité	TRÈS FAIBLE	FAIBLE	MOYEN	ÉLEVÉ	TRÈS ÉLEVÉ	Analyse & Complexité mesure votre aisance à traiter la profondeur, les données et les questions complexes et à les traduire en choix clairs.	P81
							75%	
EQ	Intelligence émotionnelle	TRÈS FAIBLE	FAIBLE	MOYEN	ÉLEVÉ	TRÈS ÉLEVÉ	Intelligence émotionnelle mesure votre capacité à percevoir les émotions et les signaux chez vous et chez les autres, et à y réagir de façon adaptée.	P68
							77%	
TS	Affinité technique	TRÈS FAIBLE	FAIBLE	MOYEN	ÉLEVÉ	TRÈS ÉLEVÉ	Affinité technique mesure votre aisance naturelle avec le contenu technique et votre capacité à l'exploiter clairement dans un contexte commercial.	P78
							71%	

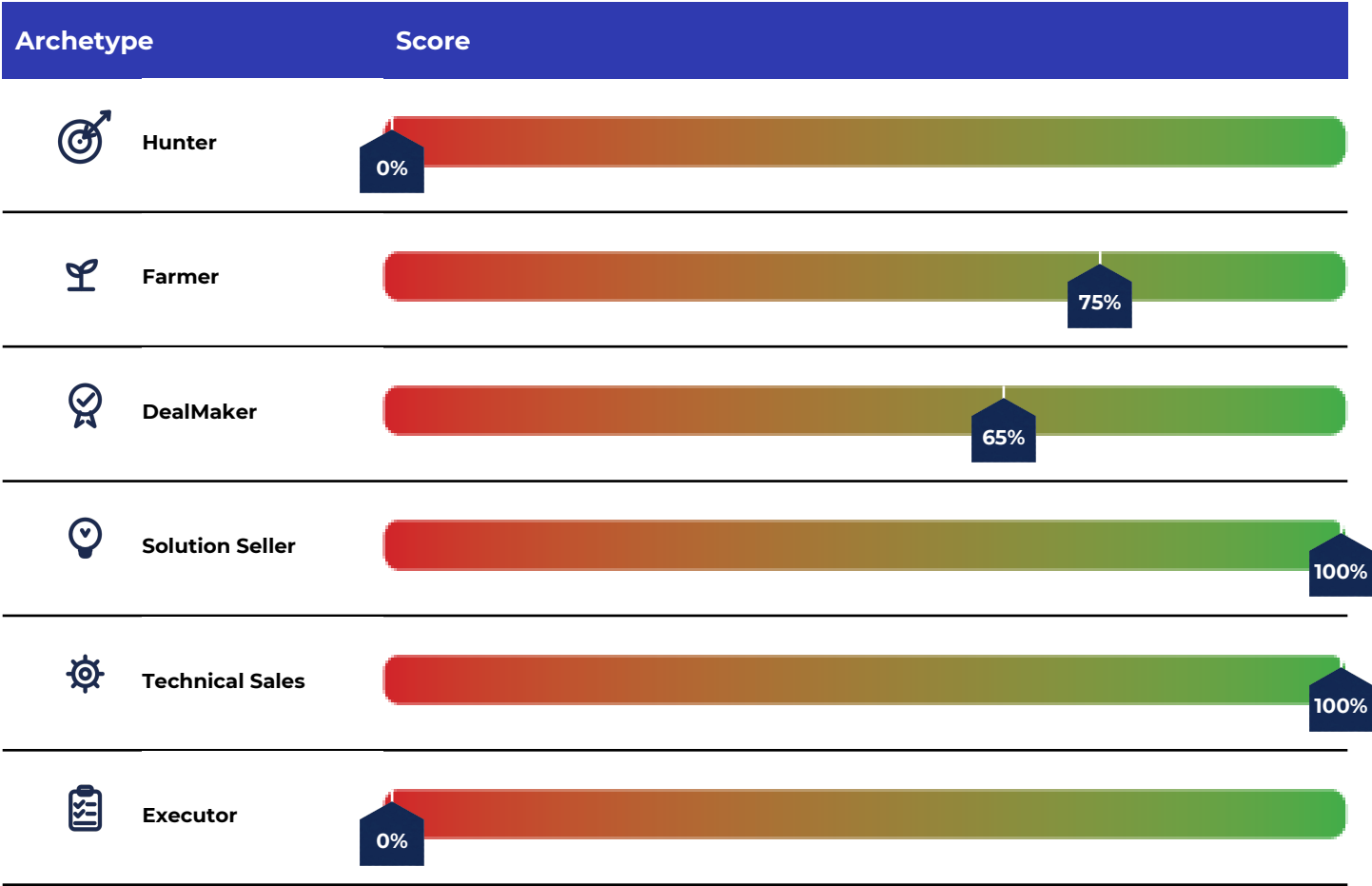
Code Échelle						Perct		
CS	Closing	TRÈS FAIBLE	FAIBLE		ÉLEVÉ	TRÈS ÉLEVÉ	Closing mesure votre capacité à mener une conversation vers une décision, un engagement ou une étape concrète suivante.	P54
				73%				
LS	Appropriation	TRÈS FAIBLE	FAIBLE		ÉLEVÉ	TRÈS ÉLEVÉ	Appropriation (ownership) mesure dans quelle mesure vous prenez vous-même les rênes et la responsabilité et faites avancer les choses sans attendre.	P72
				77%				
PR	Prospection commerciale	TRÈS FAIBLE	FAIBLE		ÉLEVÉ	TRÈS ÉLEVÉ	Prospection mesure votre aisance à rechercher de votre propre initiative de nouveaux contacts et à construire activement un pipeline.	P54
				70%				

VOTRE SCORE SUR LES SIX ARCHÉTYPES

DESCRIPTION GÉNÉRALE

ARCHETYPE		DESCRIPTION
	Hunter	Le Hunter est le pur moteur de nouvelles affaires. Ce profil recherche activement des opportunités, ouvre des portes, établit vite le contact et aime le rythme, les objectifs et la progression. Un Hunter se sent à l'aise dans la prospection, l'outbound et la création de nouvelles opportunités commerciales, et apporte de l'énergie et de l'élan à la première phase du processus de vente.
	Farmer	Le Farmer est le bâtisseur et le gardien des relations clients existantes. Ce profil investit dans la confiance, la continuité et les relations à long terme, et obtient des résultats commerciaux davantage par la fidélisation, l'expansion et la loyauté que par la pure chasse. Un Farmer est chaleureux, fiable et fort dans le suivi, et veille à ce que les clients se sentent écoutés et continuent de grandir.
	DealMaker	Le DealMaker est le closer du processus de vente. Ce profil vise les décisions, l'engagement et le résultat. Il ou elle sent bien quand un dossier est mûr pour être conclu, gère les objections avec professionnalisme et ose mettre la pression là où c'est nécessaire pour créer du mouvement. Le DealMaker n'aime pas les conversations sans engagement, mais veut de la clarté, du rythme et un résultat concret.
	Solution Seller	Le Solution Seller vend en commençant par vraiment comprendre. Ce profil plonge dans le contexte du client, cerne clairement les besoins, les points de douleur et les objectifs, et les traduit en une solution à valeur ajoutée évidente. Un Solution Seller est analytique, solide sur le fond et suffisamment empathique pour saisir la vraie question derrière la question.
	Technical Sales	Technical Sales est le spécialiste de contenu dans le processus commercial. Ce profil comprend la technique, les systèmes, les intégrations et la complexité, et sait les traduire de façon crédible et compréhensible pour les clients et les parties prenantes internes. Il ne s'agit pas seulement de connaissances techniques, mais aussi de créer la confiance dans la solution.
	Executor	L'Executor est la force méthodique derrière la fiabilité commerciale. Ce profil veille à ce que les engagements soient suivis, que les dossiers continuent de tourner correctement, que le CRM et le pipeline restent en ordre et que personne n'oublie d'étapes cruciales. L'Executor apporte structure, discipline et calme dans un environnement où beaucoup de choses se passent en même temps.

VOTRE SCORE SUR LES SIX ARCHÉTYPES



CALCUL DES ARCHÉTYPES

Chaque archétype se compose de plusieurs échelles, qui ne pèsent pas toutes de la même façon dans le calcul.

Une ou plusieurs échelles clés déterminent si vous correspondez à l'archétype. Si vous y obtenez un score suffisamment élevé (au niveau ou au-dessus du seuil de votre groupe d'expérience), vous correspondez ; si vous restez en dessous sur une échelle clé, l'archétype vous convient moins bien, aussi forts que soient les autres scores.

Autour de ce seuil se trouve une zone tampon : si vous vous situez juste en dessous du seuil (jusqu'à 5 points en dessous), vous n'êtes pas immédiatement pénalisé, mais l'échelle clé ne compte qu'à moitié. Ainsi, un petit écart ne fait pas toute la différence.

Une échelle d'attention ne détermine pas en soi si vous correspondez à l'archétype, mais compte comme point d'attention. Un score faible ici n'est pas rédhibitoire, mais fait baisser le score de l'archétype.

Le score de l'archétype (0–100 %) résulte de cette combinaison. Ci-dessous, vous voyez pour chaque échelle de quel type il s'agit et comment vous y obtenez un score.

ARCHÉTYPE Hunter

VOTRE SCORE



Code	Score	Dans la plage	Explication
DR	52% MIN 74% MAX 100%	✗	Drive & Énergie se situe en dessous de ce dont un Hunter a vraiment besoin. Juste en dessous: l'ambition est là, mais vous ne tenez pas toujours le rythme élevé et la persévérance quand les résultats tardent. Avec des objectifs clairs et un environnement énergétique, cela fonctionne, même si cela reste à surveiller. Nettement en dessous: l'élan de chasser sans relâche n'est pas naturel chez vous, et ce rythme vous coûte alors beaucoup d'énergie. Vous vous épanouirez sans doute davantage dans un rôle au rythme plus calme.
PR	70% MIN 77% MAX 100%	✗	Prospection se situe en dessous de ce dont un Hunter a vraiment besoin. Juste en dessous: la prospection vous réussit, mais ce n'est pas votre premier réflexe. Avec de la structure, des objectifs et un peu d'accompagnement, cela va bien, même si cela reste un point d'attention là où bâtir soi-même un pipeline est central. Nettement en dessous: aborder des inconnus et ouvrir soi-même des portes n'est pas vraiment votre truc ; vous préférez les contacts chauds. Un rôle où les leads arrivent déjà vous conviendra mieux.
AS	77% MIN 68% MAX 100%	✓	Votre assertivité ne freine pas un rôle de Hunter. Vous osez prendre position, insister et persévérer face à la résistance, ce qui aide à ouvrir des portes.
ST	80% MIN 59% MAX 100%	✓	Votre résistance au stress ne freine pas un rôle de Hunter. Vous restez clair et concentré, même lorsque les objectifs sont sous pression et que les refus s'accumulent. Cette solidité est précieuse ici.
AU	77% MIN 67% MAX 100%	✓	Votre autonomie ne freine pas un rôle de Hunter. Vous prenez l'initiative, définissez votre propre approche et avez besoin de peu de pilotage pour passer à l'action.

ARCHÉTYPE Farmer

VOTRE SCORE



Code	Score	Dans la plage	Explication
RE	71% MIN 75% MAX 100% Echelle principale	✓	Votre orientation relationnelle se situe exactement là où un Farmer en a besoin. Vous investissez dans la confiance, entretenez un contact chaleureux et pensez à long terme. C'est la base pour fidéliser les clients et les faire grandir.
EQ	77% MIN 77% MAX 100% Echelle principale	✓	Votre intelligence émotionnelle est tout à fait au point pour un Farmer. Vous percevez les courants sous-jacents des conversations, captez des signaux que d'autres manquent et adaptez votre approche à ce dont le client a besoin.
SU	65% MIN 63% MAX 100% Echelle d'attention	✓	Votre structure et votre suivi ne freinent pas un rôle de Farmer. Vous respectez les engagements et ne laissez pas les contacts s'étioler, justement la régularité dont les relations durables ont besoin.
LS	77% MIN 69% MAX 100% Echelle d'attention	✓	Votre appropriation ne freine pas un rôle de Farmer. Vous vous sentez responsable de votre portefeuille clients et ne laissez pas traîner les problèmes, ce qui renforce la confiance des clients.

ARCHÉTYPE DealMaker

VOTRE SCORE

65%

Code	Score	Dans la plage	Explication
AS	77% MIN 70% MAX 100%	✓	Votre assertivité est tout à fait au point pour un DealMaker. Vous prenez les devants dans les négociations, osez mettre la pression au bon moment et ne vous laissez pas déstabiliser par la résistance.
CS	73% MIN 77% MAX 100%	✓	Vos compétences de closing se situent exactement là où un DealMaker en a besoin. Vous sentez le bon moment pour conclure, osez demander l'engagement et gardez la conclusion bien en main.
DR	52% MIN 65% MAX 100%	✗	Drive & Énergie descend sous le minimum attendu pour un DealMaker. C'est un point d'attention, pas un point de rupture. Juste en dessous: l'ambition est là, mais le rythme pour faire avancer activement les deals n'est pas toujours constant ; en cas de ralentissement, vous attendez plutôt. Avec des délais serrés par deal et un suivi, cela fonctionne bien. Nettement en dessous: l'envie de mettre du rythme est moins présente, ce qui fait perdre de l'élan. Vous donnez votre pleine mesure dans un rôle où le rythme est davantage fixé de l'extérieur.
ST	80% MIN 59% MAX 100%	✓	Votre résistance au stress ne freine pas un rôle de DealMaker. Vous restez calme et clair quand une négociation se tend ou que l'échéance approche, justement quand l'acuité est nécessaire.

ARCHÉTYPE Solution Seller

VOTRE SCORE



Code	Score	Dans la plage	Explication
AN	75% MIN 70% MAX 100%	✓	Votre capacité d'analyse se situe exactement là où un Solution Seller en a besoin. Vous creusez jusqu'au cœur du problème du client et bâtissez un récit étayé qui convainc sur le fond.
EQ	77% MIN 77% MAX 100%	✓	Votre intelligence émotionnelle est tout à fait au point pour un Solution Seller. Vous lisez finement le client, percevez les doutes ou les sensibilités et positionnez votre conseil pour qu'il colle vraiment.
RE	71% MIN 63% MAX 100%	✓	Votre orientation relationnelle ne freine pas un rôle de Solution Seller. Vous bâtissez assez de confiance pour être vu comme un partenaire, la base de la vente consultative.
CS	73% MIN 72% MAX 100%	✓	Vos compétences de closing ne freinent pas un rôle de Solution Seller. Vous concluez les entretiens par une étape suivante concrète, sans devoir basculer dans un closing agressif.

ARCHÉTYPE Technical Sales

VOTRE SCORE



Code	Score	Dans la plage	Explication
TS Echelle principale	71% MIN 69% MAX 100%	✓	Votre affinité technique se situe exactement là où un Technical Sales en a besoin. Vous êtes à l'aise dans les détails produit et l'architecture, et paraissez crédible dans les entretiens techniques.
SU Echelle d'attention	65% MIN 63% MAX 100%	✓	Votre structure et votre suivi ne freinent pas un rôle de Technical Sales. Vous gardez devis, spécifications et engagements bien en ordre, ce qui inspire confiance aux clients techniques.
AN Echelle d'attention	75% MIN 70% MAX 100%	✓	Votre capacité d'analyse ne freine pas un rôle de Technical Sales. Vous cernez aisément les questions techniques et les traduisez clairement en ce qui est pertinent pour le client.
EQ Echelle d'attention	77% MIN 70% MAX 100%	✓	Votre intelligence émotionnelle ne freine pas un rôle de Technical Sales. Vous lisez l'ambiance d'un entretien et transmettez votre message technique de façon compréhensible.

ARCHÉTYPE Executor

VOTRE SCORE



Code	Score	Dans la plage	Explication
SU	65% MIN 71% MAX 100% Echelle principale	✗	Structure & Suivi se situe en dessous de ce dont un Executor a vraiment besoin. Juste en dessous: vous avez une base pour travailler de façon organisée, mais la méthode et la constance de ce rôle ne viennent pas d'elles-mêmes ; avec plus de travail ou de complexité, quelque chose vous échappe plus vite. Avec de bons outils et des points de contrôle fixes, cela fonctionne. Nettement en dessous: travailler de façon systématique et tout suivre n'est pas naturel chez vous ; vous préférez travailler avec souplesse et au cas par cas. Vous vous épanouirez mieux dans un rôle où la rapidité et la flexibilité comptent plus qu'un suivi rigoureux.
ST	80% MIN 59% MAX 100% Echelle d'attention	✓	Votre résistance au stress ne freine pas un rôle d'Executor. Vous restez calme et fiable quand la pression monte, de sorte que l'exécution tienne aussi en période de pointe.
LS	77% MIN 69% MAX 100% Echelle d'attention	✓	Votre appropriation ne freine pas un rôle d'Executor. Vous vous sentez responsable du résultat et veillez à ce que votre travail soit réellement mené à terme.

RÔLES QUI VOUS CORRESPONDENT

ACCOUNT MANAGER

Un Account Manager est responsable du développement, de l'élargissement et de l'entretien des relations avec les clients existants, dans le but de maximiser le chiffre d'affaires et la satisfaction client.

Cœur du rôle :

- Principalement axé sur la gestion des relations avec les clients existants (rétention, développement, fidélisation).
- Veille à la satisfaction client et s'assure que les clients tirent le meilleur parti des produits/services.
- Identifie les opportunités d'upsell, de cross-sell et de renouvellement de contrats.
- Fait office de premier point de contact pour les clients et coordonne en interne avec les différents départements.

Tâches typiques :

- Organiser des points de contact réguliers (visites, appels, QBR's).
- Identifier les besoins clients et les conseiller sur les solutions adaptées.
- Élaborer des offres et des plans d'affaires pour les extensions.
- Suivre la satisfaction client et traiter proactivement les problèmes.
- Collecter et partager les informations sur le marché et les clients avec les équipes internes.
- Tenir à jour le CRM et les dossiers clients.

Profil :

- Excellent créateur de relations, doté d'empathie et d'une capacité d'écoute.
- Sens commercial pour reconnaître et saisir les opportunités.
- Rigoureux dans le suivi et la planification des comptes.
- Capacité à collaborer efficacement avec les parties prenantes internes (delivery, product, support).

Où se situe le risque dans ce rôle

Le niveau de drive doit être équilibré dans cette fonction. En cas de drive trop faible, le chargé de comptes se concentre trop sur le service et les renouvellements ne viennent pas d'eux-mêmes. En cas de drive trop élevé, l'aspect service est éclipsé et les clients ont l'impression d'être sollicités commercialement à chaque contact. Le bon équilibre permet de saisir naturellement les opportunités commerciales sans mettre la relation sous pression.

Archétypes

Archétype obligatoire:
Farmer (**>= 50%**)



Archétype de soutien:
DealMaker (**>= 50%**)



Échelles must

DR Drive et énergie (**>= 65%**)



RÔLES QUI VOUS CORRESPONDENT

KEY ACCOUNT MANAGER

Un Key Account Manager est responsable de la gestion stratégique et du développement des relations clients les plus importantes au sein d'une organisation, avec pour objectif de créer de la valeur à long terme, la rétention et l'expansion au niveau de la direction.

Cœur du rôle :

- Principalement orienté vers les clients stratégiques à fort chiffre d'affaires ou à valeur stratégique.
- Développe des relations à long terme au niveau de la direction et agit en tant que conseiller de confiance.
- Coordonne les équipes internes (delivery, produit, finance) pour optimiser l'expérience client.
- Élabore des plans de croissance par compte et pilote proactivement l'expansion et la rétention.

Tâches typiques :

- Élaborer et suivre des plans de compte avec des objectifs de croissance concrets.
- Organiser des réunions stratégiques régulières au niveau de la direction (QBR, revues stratégiques).
- Traduire les besoins complexes des clients en solutions sur mesure en collaboration avec les équipes internes.
- Détecter en amont les risques de churn et mettre en place des plans d'action.
- Piloter et aligner les parties prenantes internes autour de la stratégie client.
- Collecter des informations sur le marché et la concurrence pour conseiller proactivement le client.
- Maintenir le CRM et les dossiers de compte de manière stratégiquement étayée.

Profil :

- Penseur stratégique qui voit au-delà des opérations quotidiennes.
- Excellent bâtisseur de relations au niveau de la direction, doté de force de conviction et de diplomatie.
- Ownership sur l'ensemble du compte : prend la direction et pilote les résultats.
- Forte capacité analytique pour comprendre les enjeux business et les traduire en opportunités.
- Apte à coordonner et diriger des équipes internes sans autorité hiérarchique.

Archétypes

Archétype obligatoire:
Farmer (**>= 50%**)



Archétype de soutien:
Solution Seller (**>= 50%**)



Échelles must

LS Appropriation (**>= 76%**)



RÔLES QUI VOUS CORRESPONDENT

RESPONSABLE RELATIONS

Un Responsable Relations / Gestionnaire de Clientèle se concentre sur l'entretien de relations chaleureuses et stables avec un plus grand nombre de clients, souvent avec moins de profondeur stratégique qu'un KAM, mais en mettant l'accent sur la fiabilité et la satisfaction client.

Cœur du rôle :

- Assure des points de contact réguliers et fiables et un suivi rigoureux.
- Préserve la fidélité des clients et prévient le churn grâce à une gestion proactive des relations.
- Offre un interlocuteur fixe pour les questions opérationnelles et commerciales.
- Moins stratégique qu'un KAM, mais essentiel pour une base client stable et un chiffre d'affaires prévisible.

Tâches typiques :

- Points de contact réguliers et entretien de la relation client.
- Suivi des engagements, des livraisons et des problèmes de service.
- Conseiller sur l'utilisation des produits et leur optimisation.
- Identifier les opportunités d'extension ou de renouvellement.
- Administration et reporting des interactions clients dans le CRM.

Profil :

- Empathique et orienté client.
- Rigoureux et fiable dans le suivi.
- Bonnes compétences en communication.
- Fort en relations, mais moins agressif commercialement que les profils Hunter.

Où se situe le risque dans ce rôle

Lorsque le profil Executor est moins présent, le suivi des engagements et des actions clients peut devenir trop informel. Certaines promesses restent alors en suspens et la gestion client manque de la structure nécessaire pour offrir une expérience fiable.

Archétypes

Archétype obligatoire:
Farmer ($\geq 50\%$)



Archétype de soutien:
Executor ($\geq 50\%$)



Échelles must

EQ Intelligence émotionnelle
($\geq 70\%$)



RÔLES QUI VOUS CORRESPONDENT

ACCOUNT EXECUTIVE

Un Account Executive est le principal responsable de la conclusion des deals : il gère l'intégralité du processus de vente depuis les leads qualifiés jusqu'aux contrats signés.

Cœur du rôle :

- Prend en charge les opportunités qualifiées provenant des BDM's ou de la génération de leads.
- Conduit l'intégralité du cycle de vente : découverte, démonstration, proposition, négociation, closing.
- Responsable des objectifs, de la gestion du pipeline et des prévisions.
- Dans un contexte consultatif : accompagne des processus de vente complexes et de longue durée impliquant plusieurs parties prenantes.

Tâches typiques :

- Conversations de découverte et analyse des besoins.
- Réaliser des démonstrations produit et des présentations.
- Élaborer et présenter des propositions et des offres.
- Négocier les prix, les conditions et les contrats.
- Traiter les objections et conclure les deals.
- Gérer le pipeline et les prévisions dans le CRM.
- Collaborer avec les équipes pre-sales, solution architects et delivery.

Profil :

- Fort en closing : sait demander un engagement et performe sous pression.
- Grande motivation et assertivité.
- Dans un environnement consultatif : suffisamment analytique et doté d'une intelligence émotionnelle pour naviguer dans des trajectoires complexes.
- Habile dans la gestion des parties prenantes et le sens du timing.

Où se situe le risque dans ce rôle

L'Account Executive doit faire avancer ses deals lui-même et imposer le rythme commercial. Si la drive est trop faible, l'AE prend trop peu d'initiative : les dossiers restent bloqués au stade « nous y réfléchissons », s'éternisent et deviennent flous, et le rythme est dicté par le client plutôt que par l'AE. Un score plus élevé apporte de l'élan, des cycles de vente plus courts et un chiffre d'affaires plus prévisible.

Archétypes

Archétype obligatoire:
DealMaker ($\geq 50\%$)



Archétype de soutien:
Solution Seller ($\geq 50\%$)



Échelles must

DR Drive et énergie ($\geq 74\%$)



RÔLES QUI VOUS CORRESPONDENT

REPRÉSENTANT COMMERCIAL

Un Représentant Commercial est le vendeur classique qui sert une région ou un groupe de clients, visite ou appelle activement des clients, présente des produits et conclut des deals, souvent avec un mix de clients nouveaux et existants.

Cœur du rôle :

- Vente full-cycle : établir le contact, inventorier les besoins, faire des propositions et conclure.
- Combine la prospection (nouveaux clients) avec la gestion de comptes (clients existants).
- Moins de profondeur stratégique qu'un AE ou KAM, mais pratique et opérationnel.
- Inside Sales : par téléphone et en ligne depuis le bureau ; Outside Sales : sur le terrain chez les clients.

Tâches typiques :

- Visiter les clients (potentiels) dans une région ou un segment attribué.
- Présenter et conseiller sur les produits et services.
- Établir des offres et négocier.
- Prendre et traiter les commandes.
- Entretenir les relations clients et identifier les opportunités de commandes répétées et d'extensions.
- Rapporter les informations de marché et les insights concurrentiels.

Profil :

- Commercial, sociable et dynamique.
- Habile dans la construction de relations et l'instauration de la confiance.
- Pragmatique et orienté résultats.
- Autonome dans la gestion de territoire.

Où se situe le risque dans ce rôle

Le Sales Representative doit aussi prospecter de nouveaux clients, et pas seulement gérer les clients existants. Sans la composante Hunter, il devient trop réactif : il visite et entretient, mais chasse trop peu les nouvelles opportunités. L'acquisition de nouveaux clients et le volume restent en deçà, et le pipeline repose trop sur l'acquis.

Archétypes

Archétype obligatoire: DealMaker ($\geq 50\%$)	✓
Archétype de soutien: Farmer ($\geq 50\%$)	✓
Archétype de soutien: Hunter ($\geq 50\%$)	✗

Échelles must

AS Assertivité ($\geq 66\%$)	✓
--------------------------------	---

RÔLES QUI VOUS CORRESPONDENT

COLLABORATEUR COMMERCIAL INTERNE

Un Collaborateur commercial interne vend principalement par téléphone et par e-mail/en ligne, assure le suivi des offres et contacte proactivement les clients depuis la structure interne.

Cœur du rôle :

- Objectif : réaliser de nouvelles commandes, des rendez-vous ou des extensions par téléphone, e-mail et canaux numériques auprès de clients existants et nouveaux.
- Soutient souvent les account managers/représentants en réchauffant les leads, en assurant le suivi des offres et en concluant de manière autonome les petits deals.
- Combine l'inbound (traitement des demandes entrantes) avec l'outbound (appels proactifs).

Tâches typiques :

- Traiter les demandes entrantes et les convertir en offres/commandes.
- Appels sortants vers les clients existants (réactivation, upsell/cross-sell, renouvellements).
- Prospection froide ou tiède (selon l'organisation).
- Établir, envoyer et suivre téléphoniquement les offres.
- Enregistrer correctement les données dans le CRM et gérer administrativement le pipeline.
- Traiter les objections et conclure les deals par téléphone.

Profil :

- Excellent au téléphone et dans les conversations : ton, timing, écoute active.
- Commercial : ose demander un rendez-vous, une commande ou un renouvellement.
- Rigoureux : travaille de manière procédurale, suit les listes et les campagnes.
- Allie volume (nombreux appels) et qualité (orientation client).

Où se situe le risque dans ce rôle

Lorsque le profil Executor est moins présent, le suivi des devis et des contacts clients peut devenir trop informel. Les opportunités glissent alors parce que le rythme et la structure nécessaires pour suivre chaque lead en temps voulu font défaut.

Archétypes

Archétype obligatoire:
DealMaker ($\geq 50\%$)



Archétype de soutien:
Executor ($\geq 50\%$)



Échelles must

EQ Intelligence émotionnelle
($\geq 70\%$)



RÔLES QUI VOUS CORRESPONDENT

COLLABORATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Un Collaborateur technico-commercial fait le pont entre la technique et la vente dans un environnement B2B.

Cœur du rôle :

- Combine une expertise technique approfondie des produits avec des compétences commerciales.
- Aide les clients à clarifier leur situation technique, leurs exigences et leurs risques, et les traduit en solutions adaptées.
- Soutient souvent l'équipe commerciale (AE's, KAM's) en tant qu'expert de contenu en pre-sales et auprès des clients existants.

Tâches typiques :

- Réaliser des démonstrations, des preuves de concept (proof-of-concepts) et des présentations techniques.
- Contribuer à la conception de solutions, aux configurations, aux intégrations et à l'impact de l'implémentation.
- Répondre aux questions techniques des clients (IT, opérations, ingénierie, production).
- Étayer les propositions avec des détails techniques, de l'architecture, des risques et des conditions préalables.
- Identifier les opportunités d'upsell/cross-sell sur la base des cas d'usage, des performances ou des besoins d'extension.
- Dans des trajectoires complexes, assurer conjointement avec les ventes la cohérence du contenu auprès des parties prenantes techniques et business.

Profil :

- Solide sens analytique : capable de comprendre rapidement des environnements et des exigences complexes.
- Haut niveau de compétences techniques : connaît les produits/services en profondeur et sait les expliquer clairement.
- Communicatif : sait rendre la matière technique accessible aux décideurs non techniques.
- Suffisamment orienté relation pour instaurer la confiance auprès des parties prenantes techniques.
- Pas nécessairement un « hunter » ou un closer principal, mais bien conscient des enjeux commerciaux.

Où se situe le risque dans ce rôle

Lorsque le profil Executor est moins présent, la discipline pour des devis précis, un suivi ponctuel et une gestion client fiable peut faire défaut. Dans un environnement à volume, cela mène rapidement à des commandes manquées et des clients insatisfaits.

Archétypes

Archétype obligatoire:
Technical Sales ($\geq 50\%$)



Archétype de soutien:
Executor ($\geq 50\%$)



RÔLES QUI VOUS CORRESPONDENT

CUSTOMER SUCCESS MANAGER

Un Customer Success Manager (CSM) s'assure que les clients tirent la valeur promise d'un produit ou service, qu'ils restent clients et, idéalement, qu'ils étendent leur utilisation.

Cœur du rôle :

- Accompagne les clients après la vente : onboarding, adoption, optimisation de l'utilisation et renouvellements.
- Travaille de manière proactive : surveille la santé des comptes, détecte les risques (churn) et les opportunités (upsell/cross-sell).
- Est l'interlocuteur stratégique pour les questions clients, pas pour les tickets de support pur (qui relèvent plutôt du support technique).

Tâches typiques :

- Piloter l'onboarding et l'implémentation en collaboration avec l'équipe projet/delivery.
- Organiser des points de contact réguliers, des QBR's (Quarterly Business Reviews) et des health-checks.
- Discuter de l'utilisation, de l'adoption et du ROI ; proposer des actions d'amélioration.
- Détecter les risques précocement (faible adoption, peu de connexions, réclamations) et coordonner les escalades.
- Identifier les opportunités d'extension et de renouvellement et les concrétiser avec les ventes.
- Surveiller et reporter les customer health scores et les KPI's.

Profil :

- Fortement relationnel et haut niveau d'EQ : capable de créer la confiance et de détecter les signaux difficiles.
- Capacité analytique/de contenu suffisante pour expliquer l'impact et la valeur business.
- Suffisamment structuré pour maintenir une cadence et un suivi rigoureux.
- Proactif et orienté client, non réactif et guidé par le support.

Archétypes

Archétype obligatoire:
Farmer ($\geq 50\%$)



Archétype de soutien:
DealMaker ($\geq 50\%$)



Échelles must

AN Analyse et complexité ($\geq 63\%$)



EQ Intelligence émotionnelle
($\geq 77\%$)



RÔLES QUI VOUS CORRESPONDENT

SOLUTION SALES SPECIALIST

Un Solution Sales Specialist est le vendeur-conseil qui convainc par le fond et la valeur, plutôt que par la pression ou la seule relation : il cartographie précisément la situation, les besoins et les objectifs du client et les traduit en une solution à valeur ajoutée démontrable.

Cœur du rôle :

- Mène une découverte approfondie : questionnement sur le contexte, les points de douleur et les objectifs.
- Traduit les besoins du client en solutions adaptées et construit un business case étayé (valeur, ROI).
- Positionne la solution de manière crédible auprès des différentes parties prenantes.
- Garde le processus commercial sur les rails sur le plan du contenu, de l'analyse des besoins à la proposition.

Tâches types :

- Mener des analyses de besoins et des entretiens de découverte.
- Élaborer et présenter des solutions et des propositions de valeur.
- Rédiger des business cases et étayer le ROI.
- Embarquer les parties prenantes dans la logique de fond de la solution.
- Collaborer avec les équipes sales/closing et pre-sales pour finaliser les propositions.

Profil :

- Très analytique : comprend des situations complexes et raisonne en business cases.
- Haute intelligence émotionnelle : lit le client et les non-dits des entretiens.
- Convaincant sur le fond, dans une posture de conseil plutôt que de pression.
- Suffisamment commercial pour transformer la valeur offerte en progrès concrets.

Archétypes

Archétype obligatoire:
Solution Seller ($\geq 50\%$)



Archétype de soutien:
DealMaker ($\geq 50\%$)



Échelles must

CS Closing ($\geq 72\%$)



RÉSUMÉ & CONSEIL

VOTRE SCORE SUR LES SIX ARCHÉTYPES

Un archétype est un type de vendeur. Plus la barre va vers la droite, mieux ce profil correspond à ce type.



APERÇU DES ÉCHELLES

Les échelles sont des caractéristiques que nous mesurons, comparées à d'autres vendeurs : fortes (au-dessus de la plupart), moyennes, ou un point de développement (en dessous de la plupart).

-  **Échelles fortes ($\geq$ P70):** Résistance au stress P87, Assertivité P85, Analyse et complexité P81, Affinité technique P78, Autonomie P74, Appropriation P72
-  **Moyen ($\geq$ P30- $<$ P70):** Intelligence émotionnelle P68, Orientation relationnelle P65, Structure et suivi P55, Closing P54, Prospection commerciale P54
-  **Points de développement ($<$ P30):** Drive et énergie P13

RÔLES COMMERCIAUX ET VOTRE CORRESPONDANCE

Un rôle correspond lorsque vous rejoignez l'archétype qu'il requiert et que les échelles les plus déterminantes pour ce rôle obtiennent un score suffisant. C'est la combinaison des deux qui indique si un rôle vous correspond, vous correspond en partie ou pas.

 Correspondance complète  Correspondance avec points d'attention  Aucune correspondance

 Account Executive	 Customer Support
 Account Manager	 Key Account Manager
 Business Development Manager	 Représentant Commercial
 Collaborateur commercial interne	 Responsable Relations
 Collaborateur technico-commercial	 Solution Sales Specialist
 Customer Success Manager	

Utilisez ce rapport comme point de départ pour l'entretien, et non comme verdict final : la façon dont un rôle commercial s'exerce varie selon l'entreprise, le secteur et le cycle de vente.



**Merci pour votre ouverture lors
de la réalisation de cet
assessment. Nous espérons que
ces insights vous aideront à
avancer sur votre parcours
professionnel.**
