



CÉLINE ENGELS
Talent management consultant
Hudson

LES COMPÉTENCES CLÉS D'UN COMMERCIAL DANS UN CONTEXTE DIFFICILE

« Dans le marché actuel, les commerciaux semblent être la solution pour soutenir, voire relancer l'activité. Mais encore faut-il que ces commerciaux, au-delà de leur expérience, de leur expertise et de leur portefeuille clients, utilisent les compétences comportementales nécessaires et adéquates. Nous identifions cinq compétences clés qui permettent aux commerciaux de lancer une nouvelle dynamique commerciale en temps de crise :

- innover: il faut être capable de s'ouvrir à de nouvelles méthodes, d'aborder le marché sous différents angles d'approche pour proposer un produit, un service qui va enthousiasmer à nouveau le client,
- inspirer: les commerciaux doivent insuffler une nouvelle dynamique au sein de leur entreprise et auprès des clients, ils doivent les rallier aux valeurs et à la vision de leur entreprise, faire en sorte qu'ils s'y identifient,
- convaincre: pour convaincre d'une nouvelle approche, les commerciaux doivent avoir de l'impact mais aussi être capables d'écouter attentivement les besoins et les motivations de leurs clients afin de rebondir sur ceux-ci dans leur argumentation et gagner leur adhésion au changement,
- conseiller: les commerciaux doivent davantage apporter une valeur ajoutée à leurs clients et utiliser leur expertise pour leur donner des conseils avisés et adaptés,
- s'auto développer: dans un environnement changeant, les commerciaux doivent constamment actualiser leurs connaissances et se remettre en question pour augmenter leurs chances de succès.

Dans un marché spécifique comme celui de Luxembourg, les commerciaux réunissant ces compétences techniques et comportementales sont rares. C'est pourquoi nous proposons nos services d'assessment / development center pour identifier et développer ces cinq compétences comportementales clés chez les commerciaux. »

« Dans un contexte de marché plus difficile, il est souvent utile de renforcer les équipes commerciales. Quels sont les profils les plus recherchés ? Quelles sont les qualités requises pour ces profils ? Ces ressources sont-elles suffisantes au Luxembourg ? »

CHRISTIANE HOFFMANN
Owning manager
Liith Project

