



## NEWSLETTER n°25 – Juin 2011

[www.aptifind.com](http://www.aptifind.com)

15 rue Taitbout, 75009 Paris, tel : 01 77 72 65 93  
3 cours Charlemagne, 69002 Lyon, tel : 04 78 03 40 07

### **Dans cette parution**

- *Commerciaux toujours stressés mais amoureux de leur métier*
- *Egalité Hommes / Femmes et réalité 2011 chez APTIFIND*
- *La pénurie de talents commerciaux n'est pas une spécificité française*
- *La voix du Coach : Le coaching d'un ingénieur d'affaires pour l'amélioration de sa performance*

### **Rubrique « La voix du Coach »**

Pour cette Newsletter, le coach, Dine HAJ-CHEHADE nous dévoile l'intérêt du coaching pour les fonctions commerciales - Exemple vécu.

### **Enquête : Les Commerciaux restent stressés mais sont amoureux de leur métier**

Dans l'enquête annuelle réalisée par jobmarketingvente.com, 77,7% des commerciaux se déclarent stressés par leur travail (cela est pourtant en amélioration de 2,5% par rapport à 2010). Des disparités sont identifiées dans la population interrogée quant aux raisons de ce stress. En effet, les cadres de plus de 45 ans sont les plus atteints par le stress de l'atteinte des objectifs quand seulement 13,5% d'entre eux se préoccupent de la charge de travail. A l'opposé, seulement 23,1 % des moins de 25 ans sont soucieux de l'atteinte des objectifs alors que la charge de travail est la préoccupation pour 46,2% d'entre eux. Différence générationnelle et styles commerciaux disparates, cette réalité est le quotidien d'APTIFIND qui questionne les candidats, analyse leurs motivations et présente à ses clients des candidats en ligne avec les valeurs et la philosophie de l'entreprise.

La note particulièrement encourageante de l'enquête est que 71,1% des commerciaux interrogés continueraient à travailler même s'ils gagnaient la super cagnotte du loto.

Source : Enquête jobmarketingvente.com du 4 au 24 janvier 2011.

Pour comprendre notre vision du [Recrutement des Fonctions Commerciales](#)

Pour plus d'information sur nos prestations : [infonews@aptifind.com](mailto:infonews@aptifind.com)

### **Réflexion : Egalité Hommes / Femmes et réalité 2011 chez APTIFIND**

Alors que les articles et commentaires sont nombreux sur ce thème, nous ne citerons que quelques données : En France, le salaire d'une femme reste en moyenne 27% inférieur à celui d'un homme – La mixité est en baisse dans les effectifs globaux du CAC 40 (31,8% en 2010 contre 32,2 en 2009 et 34,3% en 2006 – La part des femmes dans l'encadrement est en stagnation avec 29,5% en 2010 et 29,4% en 2009. Face à cette réalité et sans entrer dans le débat, APTIFIND peut se prévaloir d'un taux de recrutement de femmes important depuis le début de l'année. En effet leur nombre dépasse celui des hommes entrés en fonction chez nos clients. Il s'agit de postes cadres et pour la plupart de fonctions commerciales. Situation étrangement conjoncturelle et sans réelle explication puisque le cabinet ne fait pas exception aux statistiques habituelles : 90% des candidats chassés et qui acceptent de nous rencontrer pour une opportunité de poste sont des hommes. Je tiens donc à saluer cette période exceptionnelle pour le cabinet et remercier ces femmes cadres, compétentes,

ayant fait le pari d'un changement de poste ainsi que nos clients qui ont su reconnaître en elles, des collaboratrices de talent.

Source : Initiative du 15 avril "Business Professional Women », article Challenge, baromètre annuel Capitalcom 2011.

Pour en savoir plus sur nos [Valeurs](#).

Pour plus d'information sur nos prestations : [infonews@aptifind.com](mailto:infonews@aptifind.com)

### **Baromètre mondial : La pénurie des talents (commerciaux) est mondiale**

Cette enquête révèle que 34% des entreprises interrogées sont confrontées à des difficultés pour pourvoir leurs postes vacants. Aux Etats Unis ce chiffre atteint 52% mais les champions du domaine sont le Japon, l'Inde et le Brésil avec respectivement 80%, 67% et 57% des entreprises s'estimant dans une situation de pénurie de talents. Les raisons invoquées sont : le manque d'expérience, de postulants et de compétences techniques. Pour la 5<sup>ème</sup> année consécutive les talents les plus difficiles à trouver sont les techniciens, les vendeurs qualifiés et...**les commerciaux**. 57% des sociétés interrogées qui n'ont pu concrétiser les embauches souhaitées déclarent que cela a fortement ou significativement impacté leurs business. La recherche de talents par Approche Directe, en particulier les talents commerciaux, est le cœur de métier d'APTIFIND qui développe toutes les techniques de ciblage, d'identification et d'approche nécessaires à l'exécution de ce métier dans les règles de l'art.

Source : Etude annuelle publiée par ManpowerGroup réalisé auprès de 40000 employeurs issus de 39 pays – 6<sup>ème</sup> Edition

Pour comprendre notre vision du [Recrutement des Fonctions Commerciales](#)

Pour plus d'information sur nos prestations : [infonews@aptifind.com](mailto:infonews@aptifind.com)

### **La Voix du Coach – Dine HAJ-CHEHADE, coach de cadres, de managers et de dirigeants**

#### **Coaching d'un Ingénieur d'Affaires**

**Le contexte** : une SSII parisienne en forte croissance, menée par un dirigeant qui croit dans le potentiel de l'un de ses ingénieurs d'affaires et qui souhaite lui faire franchir un palier en termes d'efficacité et d'autonomie, dans l'optique de lui confier des responsabilités plus larges (avec encadrement de 2 ingénieurs commerciaux). La formation et l'accompagnement par le dirigeant chez les clients n'ayant donné que des résultats limités, le dirigeant décide de faire appel à un coach.

**L'objectif de ce coaching est l'amélioration de la performance commerciale** de l'Ingénieur d'Affaires

Les indicateurs retenus pour mesurer la progression et l'atteinte de l'objectif sont :

- La progression du taux de signature des affaires (50% minimum visé)
- La progression du taux d'affaires anticipées (identifiées avant la sortie de l'appel d'offres – 50% minimum visé)
- La satisfaction client (mesurée, et se traduisant par au moins une nouvelle consultation)

**La stratégie** de ce coaching était de travailler sur des cas réels : les affaires en cours. [<...suite...>](#)

Pour comprendre « Le coaching selon APTIFIND » : [APTI'coach](#)

Pour plus d'information sur le coaching : [infonews@aptifind.com](mailto:infonews@aptifind.com)

Ressources Humainement Vôtre  
Isabelle RUSSIER

**Prochaine Parution Septembre 2011**

[desinscription@aptifind.com](mailto:desinscription@aptifind.com)