

<http://www.actionco.fr/Articles-Management-Developpement-Commercial-A-La-Une/Temperament-commercial-et-premiere-experience->

**ACTIONCO.fr** NOS SITES | NOS MAGAZINES | RSS LAVENAN SOLENE | DÉCONNEXION | MON COMPTE

Le site du management et du développement commercial Mardi 4 mai 2010 - 05h42

Rechercher dans les archives Recherche avancée

L'ACTU COMMERCIALE REPÈRES GLOSSAIRE NOS ÉVÉNEMENTS LIVRES BLANCS CARRIÈRE SERVICES ANNUAIRE ABONNEMENT

À la Une Actualités Interviews vidéo Fil actus Editialis Les entreprises communiquent Nominations Tribunes d'experts Sondages Agenda

## INDEX THÉMATIQUE

- Stratégie commerciale
- Relation client
- Ressources humaines
- Marketing
- Équipements et services
- Tourisme d'affaires
- Juridique
- Sur le terrain

Accueil L'Actu ARTICLES À LA UNE

## RESSOURCES HUMAINES &gt; Recrutement

## Tempérament commercial et première expérience, deux qualités attendues par les recruteurs en 2010

Par Elisa Lheureux, 03/05/2010

**Sur un marché très concurrentiel, un fort tempérament commercial et une première expérience sont les deux conditions à remplir pour les candidats aux postes de commerciaux.**

Imprimer Envoyer par mail Commenter

## MAGAZINES

Le dernier numéro de Action

Voir le sommaire

## N°304 - Avril

Lire l'article de une  
Lire tous les articles  
Découvrir le magazine  
S'abonner

Versions numériques  
Boutique

Une première expérience et un bon tempérament commercial, voilà les deux éléments déterminants dans le choix des sociétés qui souhaitent recruter des commerciaux en 2010. Pour Didier Perraudin, directeur général d'Uptoo, un cabinet spécialisé dans le recrutement de profil commerciaux, le tempérament commercial implique plusieurs choses : « Une maîtrise parfaite des techniques de vente, la souplesse et la soif d'apprendre, la volonté de s'engager au sein de l'entreprise et l'envie de se dépasser ».

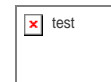
Sur le marché de l'emploi, certains profils sont particulièrement recherchés aujourd'hui : notamment les commerciaux expérimentés en solutions télécom ou dans les NTIC, ou encore ceux désireux de s'investir dans la vente aux particuliers, secteur réputé difficile. C'est du moins ce que ressent Uptoo qui mise d'ores et déjà sur le recrutement de 200 commerciaux en 2010 pour le compte de sociétés dans les secteurs NTIC (informatique, télécommunications et internet), mais aussi dans le service aux entreprises et surtout l'industrie, particulièrement touchée par le papy-boom.

Mots clés : [Recrutement commerciaux](#) | [Rh](#)

Partager :

## FICHIERS

## TROUVEZ VOS FICHIERS POUR VOS OPERATIONS DE MARKETING DIRECT



■ Cette rubrique vous permet de consulter en ligne des centaines de fichiers disponibles à la location ou à la vente en B to C et B to B.

Fichiers postaux, E-mail, Asile-Colis, Télémarketing... les professionnels du secteur vous proposent leurs services.

[Accéder à la rubrique](#)

## À LIRE AUSSI

Wall Street Institute ouvre 3 nouveaux centres en France

Les managers doivent aussi coacher leurs vendeurs

Le Groupe Prévoir recrute 350 conseillers commerciaux en 2010

"Il faut créer des liens intergénérationnels entre les commerciaux"

55 postes à pourvoir chez Neolane



## Tribunes d'experts

Espace de libre expression sur tous les thèmes du marketing et du marketing direct.

[Consulter](#)



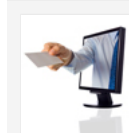
## Interviews vidéo

Découvrez nos dernières interviews vidéos de professionnels du marketing et du MD.

[Consulter](#)

<http://www.actionco.fr/Articles-Management-Developpement-Commercial-A-La-Une/Temperament-commercial-et-premiere-experience->

A lire aussi sur le thème «Ressources humaines»  
A lire aussi sur le thème «Recrutement»



### Les entreprises communiquent

Consulter les communiqués

Déposez vos communiqués

### COMMENTAIRES DES LECTEURS (0)

Aucun commentaire à ce jour

### RÉAGISSEZ

Nom ou pseudo

Votre pseudo sera visible à côté de votre commentaire.

Email

Votre email ne sera pas publié.

Titre du commentaire

Contenu

Test antispam

Recopiez la valeur suivante :



- M'alerter lors de la publication de mon commentaire
- M'alerter de la mise en ligne d'un nouveau commentaire sur cet article

▶ Valider

La section 'Commentaires' est un espace de discussion portant sur le thème de l'article, la rédaction du site se réserve donc le droit de supprimer tout message hors-sujet ou ne respectant pas nos règles d'utilisation, en particulier en cas de propos diffamatoires ou injurieux.

↑ Retour haut de page

### SONDAGE

Vos budgets consacrés aux séminaires et conventions sont-ils :

en hausse ?

en baisse ?

stables ?

Voter

Voir tous les sondages

Voir le résultat

### VOS RÉACTIONS

#### Une aide pour faciliter le développement international des PME

Compte tenu des démarches à effectuer pour obtenir cette aide (labellisation pôle de compétitivité) et dossier à remplir pour l'obtenir, le montant à ...

Amethyste - 29/04/2010

#### France Géothermie et son réseau de concessionnaires s'engagent ensemble auprès de leurs clients

France géothermie maison mère nous a pris en charge lorsque notre installateur a fait défaut. Ils nous ont orientés vers un autre installateur qui a ...

Chantal - 12/04/2010

#### 3M lance son nouveau projecteur de poche

Bravo à 3M qui continue à innover sur les rétro projecteurs de poche ! Belle innovation ! Je trouve que cet outil peut être très utile à tous les ...

Gael - 27/04/2010

### Formation e-Commerce Magazine

Paris, le mercredi 19 mai 2010

**MESURER LE ROI DE VOS CAMPAGNES  
MARKETING SUR INTERNET : ENJEUX,  
MÉTHODES ET OUTILS**

Conquérir des clients...  
Gagner en efficacité commerciale...  
Optimiser l'e-business...

Marketing Direct  
+ Action Commerciale  
+ E-commerce Magazine

215€TTC seulement !

[Abonnez-vous](#)

<http://www.actionco.fr/Articles-Management-Developpement-Commercial-A-La-Une/Temperament-commercial-et-premiere-experience->

- Mesurer l'efficacité de vos actions sur Internet et choisir la solution adaptée au tracking souhaité,  
- Mesurer l'impact des campagnes sur l'acquisition et la fidélisation client.

Formation animée par :  
**Paul-Emile CADHILAC - PDG -  
PERFORMANCE INTERACTIVE**

Découvrez le programme détaillé !

### Formations

PARIS du 03/06/2010 au 04/06/2010

#### **SÉNIORITÉ COMMERCIALE**

Organisée par HALIFAX

[Consulter](#)

PARIS du 03/06/2010 au 04/06/2010

#### **PROSPECTION**

Organisée par HALIFAX

[Consulter](#)

Paris du 03/06/2010 au 04/06/2010

#### **PERSUASION POUR NON-COMMERCIAUX**

Organisée par HALIFAX

[Consulter](#)

[Consulter toutes les formations](#)

[Editialis](#) [Nous contacter](#) [Informations légales](#) [Partenaires](#) [C.G.U](#) [Plan du site](#) [Espace annonceurs](#)

Le site  est un site Editialis

Les sites Editialis : Tout le marketing | La relation client à distance | E-commerce | Décideurs achats | Chef d'Entreprise

Index thématique : [A](#) | [B](#) | [C](#) | [D](#) | [E](#) | [F](#) | [G](#) | [H](#) | [I](#) | [J](#) | [K](#) | [L](#) | [M](#) | [N](#) | [O](#) | [P](#) | [Q](#) | [R](#) | [S](#) | [T](#) | [U](#) | [V](#) | [W](#) | [X](#) | [Y](#) | [Z](#)

Annuaire prestataires | Recherches les plus fréquentes | Salaires commerciaux | Formations Commerciales | Fiscalité PME  
Recrutement de commerciaux exclusifs et multcartes | SNCD | Manager GO! vente | Santé financière entreprise | Réseaux de franchise  
Développement commercial | Motivation et incentive commercial