



Date	22/01/2014
Nom du salarié	Monsieur X
Poste occupé	Commercial Automobile Région Sud-Est
Date de prise de poste	14/06/2007
Entretien effectué par	Responsable Commercial Région Sud-Est

1. Bilan de l'année écoulée

Activités et faits marquants				
<p>Depuis le mois de novembre, suite à l'arrêt maladie d'un de ses collègues, Monsieur X a récupéré le portefeuille de clientèle d'une partie du secteur Centre. L'évaluation de ses objectifs prendra en compte cet élément.</p> <p>Monsieur X a participé avec succès à l'animation du stand constructeur lors du salon de l'automobile. Monsieur X a également parrainé un nouveau commercial durant 6 mois.</p>				
Evaluation des objectifs de l'année écoulée				
Rappel des objectifs de l'année	Résultats			Commentaires et évaluation des compétences mises en œuvre
	Atteint	Partiellement atteint	Non atteint	
<p>Objectif 1 Augmenter de 10% le nombre de visites de nouveaux clients</p>		X		<p>Monsieur X a augmenté de 5% son nombre de visites clientèle, cette augmentation est très satisfaisante au vue de sa charge de travail supplémentaire avec la prise en charge d'une partie du secteur centre.</p> <p>Monsieur X à fait preuve d'une forte capacité d'adaptation et de réactivité. Sa capacité à hiérarchiser et à prioriser ses objectifs lui a permis d'atteindre une partie de cet objectif</p>
<p>Objectif 2 Augmenter de 10 % son objectif de vente</p>	X			<p>Augmentation de 12% de son objectif de vente. Le nombre de visites ayant abouti à une vente est en augmentation par rapport à l'année précédente.</p> <p>50% de cette augmentation est lié à la commercialisation du nouveau modèle de cette année que Monsieur X a su promouvoir auprès des clients</p>
<p>Objectif 3 Piloter l'organisation d'un événement commercial en collaboration avec ses homologues sur les autres régions</p>	X			<p>Animation et coordination des différents commerciaux présents au salon pour représenter la marque. Monsieur X a su prendre en charge cette mission de façon autonome, fédérer l'équipe et organiser les 2 jours de salon (planning, présence, suivi de commandes,...)</p>
<p>Objectif 4 Améliorer la qualité des reporting « visites clients »</p>			X	<p>Monsieur X a suivi une formation sur ce sujet au mois de Novembre, des progrès ont été notés mais ils doivent se poursuivre</p>



Formations suivies pendant l'année		
Intitulé	Objectifs de développement de compétences	Commentaires
Formation externe : « Comment élaborer un reporting de gestion efficace »	<ul style="list-style-type: none"> - Garantir la qualité du suivi des visites clients - Optimiser le temps consacré au reporting des visites clients 	<p>Formation intéressante, formateur à l'écoute et qui a su adapter le contenu de la formation.</p> <p>La mise en pratique opérationnelle reste en attente de résultat</p>
Formation technique interne sur le nouveau modèle de véhicule	<ul style="list-style-type: none"> - Connaître les caractéristiques techniques du nouveau modèle (options, motorisation,...) - Maîtriser les arguments commerciaux 	<p>Le suivi de cette formation à été un atout dans la relation clientèle et la réalisation de ventes (50% de l'augmentation des objectifs de vente)</p>

La formation a eu lieu seulement mi novembre 2013 !

2. Orientations et axes de progrès pour l'année à venir

Définition des Objectifs		
Objectifs	Indicateurs de résultat	Moyens à mettre en œuvre
Objectif 1 Améliorer la qualité des reporting visites clients	<ul style="list-style-type: none"> - Exhaustivité et qualité des données client - Mise à jour mensuelle de l'ensemble des données clients 	Point à mettre à l'ordre du jour de la prochaine réunion trimestrielle du réseau commercial : process et outil de reporting
Objectif 2 Atteindre l'objectif de vente de 60 véhicules : - 25 nouveaux modèles - 50% sur la région Rhône Alpes	<ul style="list-style-type: none"> - Nombre de visites clients - Nombre de clients sur le région Rhône Alpes - Nombre de ventes (dont nouveaux modèles) 	Suite à l'arrivée d'un nouveau commercial sur la région Centre, Monsieur X va pouvoir recentrer ses démarches commerciales sur le quart Sud Est
Objectif 3 Participer à l'équipe projet sur les aspects opérationnels de l'organisation du Salon de l'Automobile 2014	<ul style="list-style-type: none"> - Participation aux réunions projet - Qualité des apports à l'équipe projet (en lien avec le chef de projet) - Nombre de commandes 	Formation « management transversal » ou « leadership », à définir
Objectif 4 Participer à l'intégration et à la formation des nouveaux commerciaux dans le cadre des recrutements 2014	<ul style="list-style-type: none"> - Participation aux recrutements sur les aspects techniques du poste - Nombre de visite clients associant les nouveaux commerciaux - Nombre de nouveaux entrants suivis : 2 	Prise de contact avec la DRH pour l'organisation des recrutements et des phases d'intégration dès janvier



Identification des axes de progrès et de développement des compétences		
Axes de progrès identifiés	Formation nécessaire (Oui/Non)	Précisions / Commentaires
Outillage sur un premier niveau de management/ leadership non hiérarchique dans le cadre d'intégration à une équipe projet	OUI Formation « management transversal » ou « leadership », à définir	Professionnalisation et outillage dans la participation active aux différents projets : développer son influence, obtenir l'adhésion, ...

Evolution professionnelle (souhaits de progression, améliorations à proposer ...)
<p>Monsieur X a 7 ans d'ancienneté sur ce poste et souhaite évoluer vers un poste de responsable d'équipe commerciale.</p> <p>Il a su démontrer des qualités d'animation et d'organisation lors de sa participation à différents salons commerciaux.</p> <p>Monsieur X fait part de son souhait d'évolution vers des fonctions d'encadrement en s'appuyant sur ses compétences et son expertise terrain.</p> <p>Dans le cadre du développement de sa carrière, il est proposé à Monsieur X de suivre une formation et de développer ses compétences sur des projets plus transversaux (exemple : salon de l'automobile, recrutement et intégration de nouveaux commerciaux)</p> <p>Au regard de l'atteinte de ces objectifs et de la montée en compétences de Monsieur X, il sera envisagé une évolution professionnelle soumise aux opportunités de poste à pourvoir en interne.</p>

*Je me suis fixé comme objectif personnel d'accéder à un poste d'encadrement dans les 2 ans à venir.
J'ai déjà 7 ans d'expérience sur mon poste que je pense maîtriser et j'ai besoin de nouveaux challenges.*

Observations sur le déroulement de l'entretien				
Niveau de satisfaction	-	0	+	Commentaires
Responsable hiérarchique			+	L'entretien à été constructif avec de nombreux échanges
Salarié			+	<i>Entretien satisfaisant, bonne prise en compte des contraintes et bonne écoute sur les attentes.</i>
Signature salarié :		Signature responsable :		
				