Recrute Talents

L'ART DE SE PRÉSENTER EN ENTRETIEN D'EMBAUCHE

contact@recrute-talents.fr
www.recrute-talents.fr

Guide d'étude :

L'Art de se présenter en entretien d'embauche

Ce guide d'étude est conçu pour vous aider à maîtriser l'art de la présentation en entretien d'embauche, en se basant sur les principes du "pitch de présentation". Il couvre les objectifs de cette présentation, sa structure optimale, les erreurs à éviter et les conseils pour maximiser votre impact.

I. Comprendre l'objectif de la question "Parlez-moi de vous"

Pourquoi cette question est-elle posée ?

•Le recruteur cherche à évaluer comment vous parlez de vous, décrivez vos expériences et vous comportez.

•Il veut savoir si votre parcours et vos compétences correspondent au profil recherché.

•C'est une opportunité pour le candidat de lancer l'entretien en mettant en avant son adéquation avec le poste.

Ce que le recruteur observe au-delà du contenu :

•Le langage corporel, l'enthousiasme, la capacité à synthétiser et à structurer la réponse.

•La spontanéité et le naturel, sans réciter par cœur.

II. La structure idéale d'un pitch de présentation (2-3 min)

Un pitch de présentation efficace doit être concis et percutant, idéalement entre 2 et 5 minutes maximum. Il doit raconter une histoire cohérente de votre parcours en lien avec le poste visé.

A. Introduction percutante (Qui êtes-vous ?)

•**Présentation brève :** nom, prénom, situation actuelle (en poste, bientôt diplômé, etc.).

•**Objectif :** s'assurer que l'interlocuteur a toutes les informations clés et susciter son intérêt.

•**Conseil :** soyez original pour sortir des sentiers battus, par exemple en posant une question ou en montrant une appétence inattendue pour le domaine.

B. Parcours et expériences professionnelles (Pourquoi en êtes-vous là ?)

•**Synthèse ciblée :** résumez brièvement votre parcours scolaire et vos expériences principales, **uniquement celles en lien avec le poste.**

•**Évitez de réciter le CV :** le recruteur l'a déjà. Mettez en valeur **pourquoi** vous avez postulé à cette offre en particulier.

•**Storytelling :** créez un fil conducteur qui explique la cohérence de votre parcours et comment il vous a mené à cette candidature. Mettez en lumière des moments charnières.

•**Apportez des exemples concrets :** illustrez vos compétences et réalisations avec des chiffres et des situations spécifiques.

C. Compétences et valeur ajoutée (Pourquoi êtes-vous le candidat idéal ?)

•**Points forts :** mettez l'accent sur vos compétences spécifiques (hard-skills et soft-skills) qui matchent avec le poste.

•**Contribution :** expliquez ce que vous pouvez apporter à l'entreprise et comment vous vous projetez dans les fonctions.

•**Motivation et engagement :** exprimez votre enthousiasme pour le poste, l'entreprise et son secteur d'activité. Montrez que vous vous êtes renseigné.

•**Adaptabilité et flexibilité :** mettez en avant votre capacité à apprendre rapidement et à vous ajuster aux situations imprévues.

D. Centres d'intérêt (Optionnel)

•**Touche personnelle :** si pertinent et bref, mentionnez un ou deux centres d'intérêt qui révèlent des qualités recherchées (ex: sport collectif pour le travail d'équipe).

•**Objectif :** donner du relief à votre personnalité et montrer un aspect plus humain.

E. Conclusion (Ouverture pour la suite)

•**Transition douce :** Concluez de manière soignée, par exemple en invitant le recruteur à poser des questions.

•**Confiance :** Exprimez votre gratitude et votre confiance en vos capacités à réussir dans le poste.

III. Erreurs classiques à éviter

•**Réciter son CV point par point :** perte d'intérêt du recruteur, masse d'informations non pertinentes.

•**Être trop long :** idéalement 2-3 minutes, maximum 5 minutes. Une présentation trop longue fait décrocher le recruteur.

•**Manque d'exemples concrets :** une simple liste de compétences sans illustration ne convainc pas.

•**Évoquer ses échecs ou ses défauts en détail :** concentrez-vous sur vos réussites et qualités. Les défauts peuvent être abordés si la question est posée spécifiquement.

•**Manque de naturel :** ne récitez pas comme un poème. Préparez la structure, mais restez authentique.

IV. Conseils pour une présentation réussie

•**Concision et pertinence :** chaque mot compte. Allez droit au but en ciblant les informations les plus importantes pour le poste.

•**Préparation avancée :** entraînez-vous à l'avance, chronométrez-vous, et simulez des scénarios.

•**Adapter la réponse à l'entreprise :** personnalisez votre discours en fonction de l'entreprise, du poste et de l'interlocuteur. Mettez en avant les missions pertinentes.

•**Parler lentement :** montre la confiance en soi et permet au recruteur de mieux comprendre.

•**Langage corporel :** adoptez une posture ouverte, souriez, maintenez le contact visuel. Le corps doit appuyer le discours.

•**Vocabulaire adapté :** évitez le jargon technique si l'interlocuteur n'est pas du même domaine. Soyez clair et simple.

•**Authenticité et honnêteté :** ne mentez pas sur votre parcours. Le storytelling sert à valoriser, pas à duper.

•**Préparer CV et pitch en miroir :** le pitch doit compléter le CV, pas le répéter. Laissez quelques anecdotes pour l'entretien.

•**Gérer le stress :** la préparation permet de se concentrer sur l'attitude et le langage corporel.

V. Exemple

"Bonjour, je suis **Léa Dubois**, et ma passion est de transformer les défis commerciaux en succès concrets. Forte de **8 ans d'expérience** dans le développement commercial, j'ai évolué avec succès au sein de marchés compétitifs, toujours animée par l'objectif de créer de la valeur pour mes clients et mon entreprise."

"Mon parcours m'a amenée à débuter dans la vente automobile, puis à me spécialiser dans la commercialisation de solutions technologiques pour les PME, notamment des logiciels cloud, comme l'exemple de Yasmine Lounès dans les sources. C'est un cheminement où j'ai appris à naviguer entre les attentes des clients et les offres techniques complexes. Cette progression naturelle me conduit aujourd'hui à rechercher un défi stimulant au sein d'une entreprise reconnue pour son **approche innovante** et ses solutions performantes"

"J'apporte à ce poste trois compétences principales, étayées par des réalisations concrètes :

1. **Maîtrise de la prospection et de l'acquisition de nouveaux clients** : J'ai mis en place une stratégie de prospection active, incluant la publication d'articles pertinents sur LinkedIn. Cette approche m'a permis de développer un réseau de **plus de 120 acheteurs** qualifiés et de signer **7 nouveaux clients majeurs** l'année dernière, contribuant à un chiffre d'affaires de 660 000 euros pour mon entreprise précédente.

2. **Gestion des appels d'offres complexes et personnalisation des solutions** : Pour éviter d'envoyer des réponses génériques, j'organise systématiquement des visioconférences avec les responsables de projet pour bien cerner leurs besoins. Cette méthode m'a permis de décrocher **deux appels d'offres importants** cette année, l'un pour une mairie et l'autre pour un département. Ma capacité à travailler en étroite collaboration avec les équipes techniques est également un atout. Par exemple, pour un client gérant des centres d'appel avec des besoins de stockage de données spécifiques sur plusieurs sites internationaux, j'ai fait intervenir nos ingénieurs cloud, et notre solution a été retenue. Mon objectif est toujours de **fidéliser le client en personnalisant les solutions** et en mettant en avant le conseil.

3. **Un savoir-être orienté résultats et adaptabilité** : Au-delà des compétences techniques, je suis reconnue pour mon **autonomie**, ma **capacité à travailler en équipe** et mon **excellent relationnel**, des qualités essentielles pour construire des partenariats durables. J'apprends rapidement et m'adapte aux situations imprévues, maintenant un haut niveau de performance même dans des environnements en constante évolution."

"Ce poste représente une formidable opportunité de mettre mes compétences au service de votre croissance et de renforcer mon expertise dans un secteur que je trouve passionnant. Je suis convaincue que mon profil correspond parfaitement à vos attentes et que je peux rapidement apporter une **valeur ajoutée significative** à votre équipe."

"Voilà en quelques mots ce que je pouvais vous dire de moi. Avez-vous des questions ou souhaitez-vous que nous approfondissions certains points ?

VI. Explications

• **Structure en trois étapes / axes** : le pitch suit une structure claire : Qui je suis, mon parcours pertinent, et pourquoi je suis le candidat idéal, comme recommandé par les sources.

• **Concision** : il est conçu pour être délivré en environ 2 minutes, la durée idéale pour une présentation en début d'entretien.

• **Pertinence** : chaque élément mentionné est directement lié au poste de commercial, évitant de réciter le CV dans son intégralité.

• **Exemples concrets et chiffres** : les succès sont quantifiés (7 nouveaux clients, 120 acheteurs, 660 000 euros de CA, 2 appels d'offres décrochés) pour illustrer les compétences et démontrer la valeur ajoutée.

• **Motivation et adéquation** : le pitch exprime clairement l'enthousiasme pour l'entreprise et le poste, en montrant une compréhension de ses spécificités et comment le profil de Léa s'y intègre.

• **Soft skills** : les qualités humaines telles que l'autonomie, l'esprit d'équipe et le bon relationnel sont mises en avant.

• **Langage corporel et confiance (implicite)** : bien que textuel, le discours est formulé de manière à suggérer une attitude confiante et un débit de parole posé, comme il est conseillé de parler lentement et d'être authentique.

• **Conclusion engageante** : le pitch se termine par une invitation à poser des questions, marquant la fin de la présentation et ouvrant le dialogue avec le recruteur.

• **Storytelling** : le parcours est présenté avec un "fil conducteur" pour donner de la cohérence et expliquer les transitions professionnelles.

Ce pitch, s'il est pratiqué avec naturel et conviction, devrait permettre à Léa Dubois de faire une excellente première impression et de susciter l'intérêt du recruteur.

VII. Glossaire des termes clés

•**Pitch de présentation** : une présentation courte, impactante et synthétique de soi-même, de son parcours, de ses compétences et de son projet professionnel, visant à susciter l'intérêt du recruteur. Tiré de l'expression "elevator pitch".

•**Elevator pitch** : concept décrivant une présentation si concise qu'elle pourrait être faite pendant un court trajet en ascenseur (environ 30 secondes à quelques minutes).

•**Storytelling** : l'art de raconter une histoire pour rendre son parcours professionnel cohérent, captivant et pertinent pour le poste visé, en mettant en lumière les motivations et les transitions.

•**Hard-skills** : compétences techniques et connaissances spécifiques, mesurables et souvent acquises par la formation ou l'expérience professionnelle (ex: maîtrise de logiciels, certifications).

•**Soft-skills** : compétences interpersonnelles et qualités personnelles, telles que la communication, la résolution de problèmes, le travail d'équipe, l'adaptabilité, la loyauté ou la pédagogie. Elles sont souvent transversales.

•**Langage corporel** : la communication non verbale incluant la posture, le sourire, le regard, les gestes, qui accompagnent et renforcent (ou affaiblissent) le discours verbal.

•**Concision** : la capacité à exprimer beaucoup d'informations de manière claire et brève, sans détails superflus.

•**Pertinence** : la qualité d'être approprié et directement lié au sujet ou au poste en question, en sélectionnant les informations les plus importantes.

•**Adaptabilité** : la capacité à s'ajuster à de nouvelles situations, à apprendre rapidement et à évoluer dans des environnements changeants.

•**Fil conducteur** : le lien logique ou la thématique principale qui donne de la cohérence à la présentation du parcours professionnel du candidat, expliquant les choix et les progressions.