



RAPPORT DE PROFIL

Camille Exemple

Commercial · 15 octobre 2026

Adéquation au poste **85 %**



PERSONNALITÉ



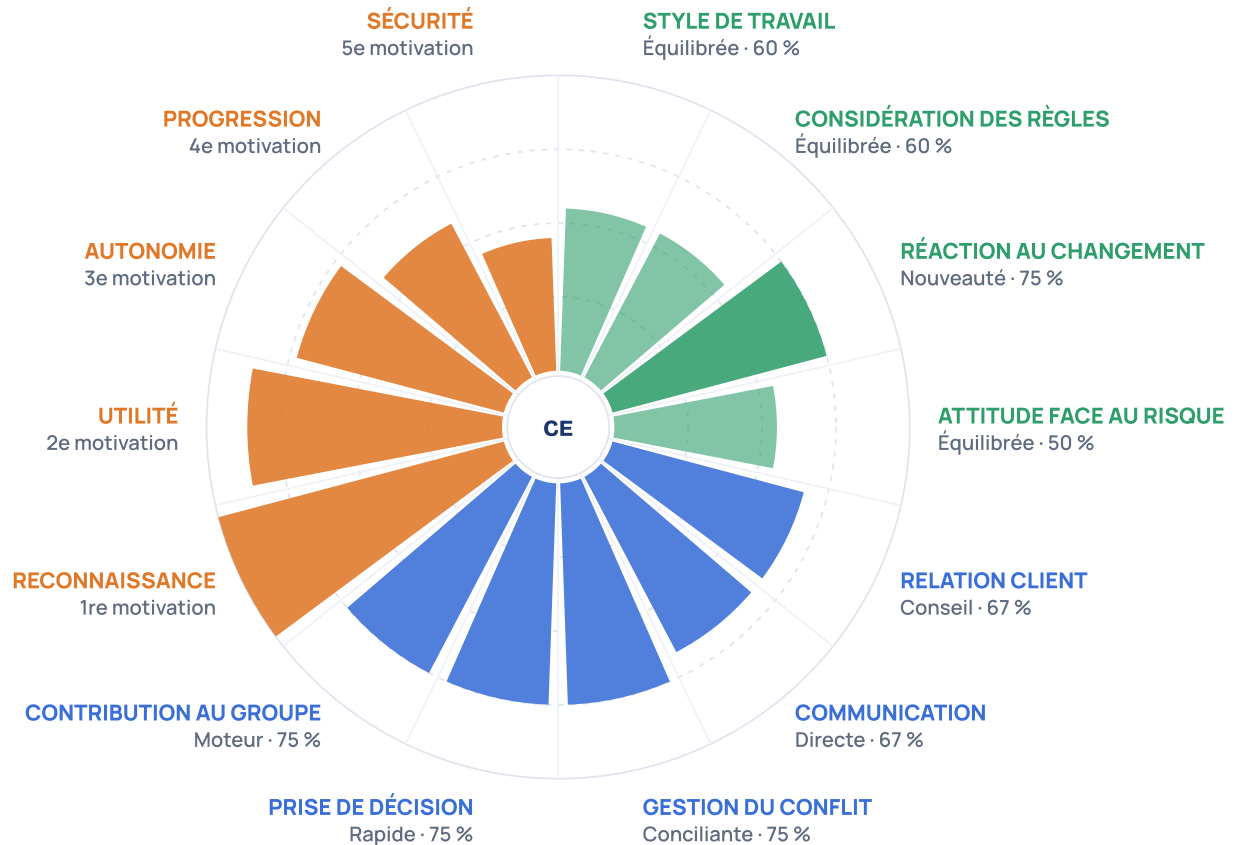
MOTIVATIONS



COMPORTEMENTS

« Le bon recrutement ne se devine pas, il se mesure »

Rapport Match&Work · Commercial · 15 octobre 2026 · questionnaire rempli en 18 min

☆ **Personnalité**↗ **Motivations**⌘ **Comportements**

Plus le pétale est long, plus la tendance est marquée ; un pétale pâle indique un profil équilibré. Pour les motivations, la longueur suit leur rang.



Très bonne adéquation au poste de commercial

7 tendances sur 9 correspondent au profil attendu ; motivations clés du poste : reconnaissance (1re) et autonomie (3e). Détail page 4.

Synthèse du profil

3 / 17

Camille Exemple · Commercial



Résumé de la personnalité



Nouveauté

Réaction au changement · 75 %

Elle s'ennuie dans la routine et aime les nouveaux projets, les nouveaux outils, les nouveaux défis.



Équilibrée

Style de travail · 60 %

Elle alterne sans effort entre organisation et improvisation selon le contexte : structurée quand il le faut, souple quand la journée l'exige.



Équilibrée

Considération des règles · 60 %

Elle respecte le cadre tout en gardant du jugement : elle distingue les règles essentielles de celles qui peuvent s'adapter.



Motivations premières

1

Reconnaissance

Être vue, appréciée et récompensée pour son travail : retours du manager, résultats salués, variable.

2

Utilité

Se sentir utile aux clients, aux patients, à l'équipe : le sens du métier avant tout.

3

Autonomie

Avoir de la latitude dans l'organisation de son travail et dans ses décisions, sans contrôle permanent.



Comportements clés

Gestion du conflit

Ferme

Équilibrée

Conciliante

Prise de décision

Réfléchie

Équilibrée

Rapide

Contribution au groupe

Moteur

Équilibrée

Soutien

En quelques mots

Une gestion du conflit conciliante, orientée vers l'apaisement. Une prise de décision rapide et autonome. Un profil attiré par la nouveauté, à nourrir en projets pour durer. Ce qui la motive d'abord : la reconnaissance de son travail, puis le sens et l'utilité de son travail.

Adéquation au poste

4 / 17

Profil de Camille comparé à l'ADN du poste de commercial

ADÉQUATION AU POSTE



Très bonne adéquation

Le score réunit le diplôme (50 points), l'expérience (20), les compétences (15) et le test comportemental (15), comparés à la fiche de poste du métier et à la demande du client. Au-delà de 75 % : très bonne adéquation ; de 60 à 75 % : bonne ; de 45 à 60 % : partielle.

TENDANCE	ATTENDU POUR LE POSTE	PROFIL DE CAMILLE	
Relation client ●●●	Plutôt efficacité	Conseil 67 %	≈
Gestion du conflit ●●●	Plutôt ferme	Conciliante 75 %	≈
Communication ●●●	Plutôt directe	Directe 67 %	✓
Prise de décision ●●●	Plutôt rapide	Rapide 75 %	✓
Attitude face au risque ●●●	Plutôt audacieuse	Équilibrée 50 %	✓
Style de travail ●●●	Plutôt adaptable	Équilibrée 60 %	✓
Considération des règles ●●●	Plutôt pragmatique	Équilibrée 60 %	✓
Réaction au changement ●●●	Plutôt nouveauté	Nouveauté 75 %	✓
Contribution au groupe ●●●	Plutôt moteur	Moteur 75 %	✓
Motivation : reconnaissance ●●●	Parmi les 2 premières	1re sur 5	✓
Motivation : autonomie ●●●	Parmi les 2 premières	3e sur 5	≈

Points d'appui pour le poste

- Communication : Clarté, franchise, gain de temps.
- Prise de décision : Réactivité, autonomie, fluidité pour l'équipe et le client.

À vérifier en entretien

- Gestion du conflit (attendu : plutôt ferme). Quand avez-vous dit non à un client pour la dernière fois ? Comment ?

Introduction

5 / 17

Ce rapport présente le profil de **Camille**, établi à partir du questionnaire Match&Work (version Commercial). À chaque question, deux phrases : Camille choisit celle qui lui ressemble le plus au travail. Il n'y a ni bonne ni mauvaise réponse : chaque tendance a ses forces et ses points de vigilance.

Le profil est organisé en trois parties. Pour chaque tendance, le rapport donne une description, des conseils pour bien travailler avec Camille et des questions pour vérifier en entretien. Les résultats proches de 50 % indiquent un profil équilibré, qui adapte sa façon de faire au contexte : c'est en entretien qu'on le précise.



Personnalité

Les traits de caractère qui orientent sa façon d'être au travail : organisation, rapport aux règles, au changement et au risque.

6



Motivations

Les besoins qui déclenchent et entretiennent son engagement : ce qui lui donne envie de s'impliquer et de rester.

9



Comportements

Sa manière d'agir avec les autres : clients, collègues, équipe, décisions et désaccords.

11



Guide d'entretien et synthèse client

Les questions à poser, les points forts, les points de vigilance et le paragraphe prêt à reprendre dans le compte rendu.

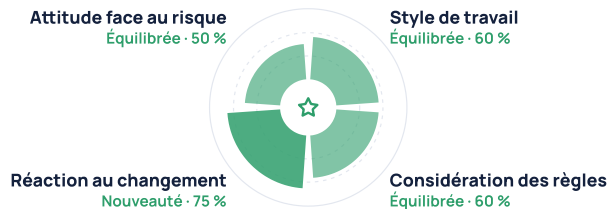
14

Le questionnaire Match&Work est un outil d'entretien. Il éclaire la discussion avec le candidat et le client ; il ne remplace ni l'entretien ni la prise de références.

Personnalité

4 traits : organisation, règles, changement, risque

Les traits de caractère qui orientent sa façon d'être au travail : organisation, rapport aux règles, au changement et au risque. Plus le pétale est long, plus le trait est marqué chez Camille.



Style de travail

Méthodique Adaptable

Considération des règles

Rigoureuse Pragmatique

Réaction au changement

Stabilité Nouveauté

Attitude face au risque

Prudente Audacieuse

Trait marqué Équilibré

Style de travail

Équilibrée

Le degré d'organisation et de planification dans le travail.

40 %
Méthodique



60 %
Adaptable

DESCRIPTION

Elle alterne sans effort entre organisation et improvisation selon le contexte : structurée quand il le faut, souple quand la journée l'exige.

CONSEILS POUR TRAVAILLER AVEC CAMILLE

- Laissez-la organiser son travail : elle sait doser.
- Clarifiez simplement ce qui est prioritaire quand tout arrive en même temps.

Personnalité

7 / 17

Détail des traits

Considération des règles

Équilibrée

Le degré d'attachement aux procédures et au cadre.

40 %
Rigoureuse



60 %
Pragmatique

DESCRIPTION

Elle respecte le cadre tout en gardant du jugement : elle distingue les règles essentielles de celles qui peuvent s'adapter.

CONSEILS POUR TRAVAILLER AVEC CAMILLE

- Associez-la à l'amélioration des procédures.
- Faites-lui confiance sur les cas particuliers, en gardant un retour d'information.

Réaction au changement

Nouveauté

Le besoin de continuité ou de renouvellement.

25 %
Stabilité



75 %
Nouveauté

DESCRIPTION

Elle s'ennuie dans la routine et aime les nouveaux projets, les nouveaux outils, les nouveaux défis.

Atout : Moteur de changement, curiosité, apprentissage rapide.

Vigilance : Risque de lassitude si le poste n'évolue pas ; à nourrir en projets.

CONSEILS POUR TRAVAILLER AVEC CAMILLE

- Confiez-lui un projet ou une nouveauté chaque année (gamme, outil, organisation).
- Parlez évolution dès l'embauche : elle a besoin de se projeter.

Personnalité

Détail des traits

Attitude face au risque

Équilibrée

Le rapport à l'incertitude et à l'initiative.

50 %
Prudente



50 %
Audacieuse

DESCRIPTION

Elle ose quand l'enjeu le permet et sécurise quand il est élevé : une prise de risque mesurée.

CONSEILS POUR TRAVAILLER AVEC CAMILLE

- Laissez-lui prendre des initiatives : elles sont réfléchies.
- Associez-la aux décisions d'investissement.

À retenir sur la personnalité de Camille

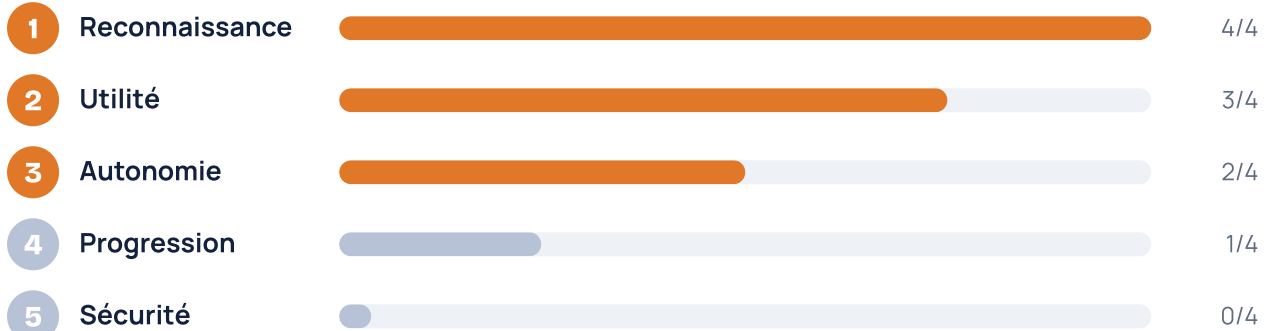
- Réaction au changement : nouveauté (75 %). Un profil attiré par la nouveauté, à nourrir en projets pour durer.
- Style de travail : équilibrée (60 %). Un style de travail équilibré, organisé sans rigidité.
- Considération des règles : équilibrée (60 %). Une considération des règles équilibrée : respect du cadre et jugement.
- Attitude face au risque : équilibrée (50 %). Une attitude mesurée face au risque.

Motivations

9 / 17

5 sources de motivation, par ordre d'importance

Les besoins qui déclenchent et entretiennent son engagement : ce qui lui donne envie de s'impliquer et de rester. Dix questions opposaient deux à deux ces cinq sources : le classement montre ce que Camille choisit d'abord quand il faut arbitrer.



1 Reconnaissance

4 / 4

Être vue, appréciée et récompensée pour son travail : retours du manager, résultats salués, variable.

↗ CE QUI MOTIVE CAMILLE

- Des retours réguliers et sincères sur son travail
- Un variable ou une prime liée aux résultats
- Être citée en exemple, se voir confier ce qui se voit

↘ CE QUI PEUT LA DÉCOURAGER

- Un travail qui passe inaperçu
- Des critiques sans reconnaissance de ce qui va bien

À poser en entretien : Comment aimez-vous qu'on vous dise que votre travail est bien fait ?

Motivations

10 / 17

Détail des motivations principales

2 Utilité

3 / 4

Se sentir utile aux clients, aux patients, à l'équipe : le sens du métier avant tout.

↗ CE QUI MOTIVE CAMILLE

- Voir l'effet de son travail sur les clients ou les patients
- Une entreprise dont elle partage les valeurs
- Aider les collègues, transmettre

↘ CE QUI PEUT LA DÉCOURAGER

- La pression commerciale au détriment du conseil
- Un travail dont elle ne voit pas le sens

À poser en entretien : Racontez-moi un moment où vous avez senti que votre travail comptait vraiment.

3 Autonomie

2 / 4

Avoir de la latitude dans l'organisation de son travail et dans ses décisions, sans contrôle permanent.

↗ CE QUI MOTIVE CAMILLE

- Organiser sa journée et ses priorités elle-même
- Décider sans demander à chaque fois
- Un manager qui fixe le cap et laisse faire

↘ CE QUI PEUT LA DÉCOURAGER

- Le contrôle permanent et les procédures sur tout
- Un responsable qui refait derrière

À poser en entretien : Quel degré de liberté aviez-vous dans votre dernier poste ? Était-ce suffisant ?

Ce qui compte moins pour Camille

- Progression : Apprendre, se former, monter en compétences et en responsabilités.
- Sécurité : Un cadre stable : contrat solide, horaires prévisibles, entreprise saine, équipe qui dure.

Comportements

11 / 17

5 styles : client, communication, conflit, décision, équipe

Sa manière d'agir avec les autres : clients, collègues, équipe, décisions et désaccords. Pour chaque style, la case en couleur indique la tendance de Camille.

Relation client	Conseil	Équilibrée	Efficacité	67 %
Communication	Directe	Équilibrée	Diplomate	67 %
Gestion du conflit	Ferme	Équilibrée	Conciliante	75 %
Prise de décision	Réfléchie	Équilibrée	Rapide	75 %
Contribution au groupe	Moteur	Équilibrée	Soutien	75 %

Relation client

Conseil

La manière d'aborder la relation avec le client ou le patient.

Conseil	Équilibrée	Efficacité
---------	------------	------------



LES ATOUTS DE CAMILLE

Confiance, fidélisation, bouche-à-oreille.



LE COMPORTEMENT QUE CAMILLE PRIVILÉGIE

Elle prend le temps d'écouter, d'expliquer et de rassurer. Elle cherche d'abord la bonne solution pour la personne, quitte à y passer plus de temps.



POINT DE VIGILANCE

Peut avoir du mal à conclure ou à tenir le rythme les jours d'affluence.



QUESTIONS POUR APPROFONDIR

- Comment faites-vous quand un client hésite depuis longtemps et que la boutique est pleine ?
- Quelle est, pour vous, la différence entre conseiller et vendre ?

Comportements

12 / 17

Détail des styles

Communication

Directe

La manière de dire les choses.

Directe

Équilibrée

Diplomate



LES ATOUTS DE CAMILLE

Clarté, franchise, gain de temps.



LE COMPORTEMENT QUE CAMILLE PRIVILÉGIE

Elle dit les choses clairement et sans détour. On sait toujours où l'on en est avec elle.



POINT DE VIGILANCE

Peut heurter sans le vouloir ; les messages délicats gagnent à être préparés.



QUESTIONS POUR APPROFONDIR

- ☐ Racontez-moi une fois où votre franchise a été mal reçue. Que feriez-vous différemment ?
- ☐ Comment annoncez-vous une mauvaise nouvelle à un client ou à un collègue ?

Gestion du conflit

Conciliante

La réaction face au désaccord et à la tension.

Ferme

Équilibrée

Conciliante



LES ATOUTS DE CAMILLE

Désamorce vite, garde le client, maintient la bonne ambiance.



LE COMPORTEMENT QUE CAMILLE PRIVILÉGIE

Elle cherche d'abord le terrain d'entente et évite l'escalade. Elle préfère céder sur un détail que perdre la relation.



POINT DE VIGILANCE

Peut céder trop facilement (geste commercial, charge de travail) ou laisser un problème s'installer.



QUESTIONS POUR APPROFONDIR

- ☐ Quand avez-vous dit non à un client pour la dernière fois ? Comment ?
- ☐ Que faites-vous quand un collègue ne fait pas sa part du travail ?

Comportements

13 / 17

Détail des styles

Prise de décision

Rapide

La manière de trancher.

Réfléchie

Équilibrée

Rapide



LES ATOUTS DE CAMILLE

Réactivité, autonomie, fluidité pour l'équipe et le client.



LE COMPORTEMENT QUE CAMILLE PRIVILÉGIE

Elle tranche vite, fait confiance à son expérience et corrige en route si besoin.



POINT DE VIGILANCE

Peut décider trop tôt sur des sujets qui demandaient une vérification.



QUESTIONS POUR APPROFONDIR

- ☐ Racontez-moi une décision rapide que vous avez regrettée. Qu'en avez-vous tiré ?
- ☐ Sur quels sujets prenez-vous le temps de vérifier avant d'agir ?

Contribution au groupe

Moteur

Le rôle pris naturellement dans une équipe.

Moteur

Équilibrée

Soutien



LES ATOUTS DE CAMILLE

Dynamique d'équipe, potentiel d'évolution (responsable, référente).



LE COMPORTEMENT QUE CAMILLE PRIVILÉGIE

Elle prend naturellement l'initiative, propose, entraîne. Elle est à l'aise pour coordonner et se projette volontiers dans un rôle de référente.



POINT DE VIGILANCE

Peut prendre trop de place ou s'impatienter avec les plus lents.



QUESTIONS POUR APPROFONDIR

- ☐ Comment réagissez-vous quand un collègue ne suit pas votre rythme ?
- ☐ Quel rôle prenez-vous spontanément dans une équipe ?

Guide d'entretien

14 / 17

Deux questions par tendance, les plus marquées d'abord

GESTION DU CONFLIT

CONCILIANTE

- Quand avez-vous dit non à un client pour la dernière fois ? Comment ?
- Que faites-vous quand un collègue ne fait pas sa part du travail ?

PRISE DE DÉCISION

RAPIDE

- Racontez-moi une décision rapide que vous avez regrettée. Qu'en avez-vous tiré ?
- Sur quels sujets prenez-vous le temps de vérifier avant d'agir ?

RÉACTION AU CHANGEMENT

NOUVEAUTÉ

- Qu'est-ce qui vous donnerait envie de rester cinq ans dans une entreprise ?
- Quel projet aimeriez-vous lancer dans votre prochain poste ?

CONTRIBUTION AU GROUPE

MOTEUR

- Comment réagissez-vous quand un collègue ne suit pas votre rythme ?
- Quel rôle prenez-vous spontanément dans une équipe ?

RELATION CLIENT

CONSEIL

- Comment faites-vous quand un client hésite depuis longtemps et que la boutique est pleine ?
- Quelle est, pour vous, la différence entre conseiller et vendre ?

COMMUNICATION

DIRECTE

- Racontez-moi une fois où votre franchise a été mal reçue. Que feriez-vous différemment ?
- Comment annoncez-vous une mauvaise nouvelle à un client ou à un collègue ?

STYLE DE TRAVAIL

ÉQUILBRÉE

- Dans quelles situations préférez-vous un cadre précis, et dans lesquelles préférez-vous avoir les mains libres ?
- Comment décidez-vous de ce que vous traitez en premier ?

CONSIDÉRATION DES RÈGLES

ÉQUILBRÉE

- Comment faites-vous la part entre ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas ?
- Avez-vous déjà fait évoluer une procédure dans votre équipe ?

ATTITUDE FACE AU RISQUE

ÉQUILBRÉE

- Comment évaluez-vous si un risque vaut la peine d'être pris ?
- Quelle est la dernière initiative que vous avez proposée ?

MOTIVATION N° 1

RECONNAISSANCE

- Comment aimez-vous qu'on vous dise que votre travail est bien fait ?

Synthèse pour le client

15 / 17

À reprendre dans la section « Profil psychométrique » du compte rendu

Profil psychométrique

Un style de travail équilibré, organisé sans rigidité. Une considération des règles équilibrée : respect du cadre et jugement. Un profil attiré par la nouveauté, à nourrir en projets pour durer. Une attitude mesurée face au risque. Une relation client orientée conseil : écoute, pédagogie, souci de la bonne solution. Une communication directe et claire. Une gestion du conflit conciliante, orientée vers l'apaisement. Une prise de décision rapide et autonome. Une contribution au groupe de type moteur : initiative, entraînement, potentiel d'évolution. Motivations principales : la reconnaissance de son travail et le sens et l'utilité de son travail.

Points forts

- Gestion du conflit (conciliante) : Désamorce vite, garde le client, maintient la bonne ambiance.
- Prise de décision (rapide) : Réactivité, autonomie, fluidité pour l'équipe et le client.
- Réaction au changement (nouveauté) : Moteur de changement, curiosité, apprentissage rapide.
- Contribution au groupe (moteur) : Dynamique d'équipe, potentiel d'évolution (responsable, référente).
- Relation client (conseil) : Confiance, fidélisation, bouche-à-oreille.

Points de vigilance

- Gestion du conflit : Peut céder trop facilement (geste commercial, charge de travail) ou laisser un problème s'installer.
- Prise de décision : Peut décider trop tôt sur des sujets qui demandaient une vérification.
- Réaction au changement : Risque de lassitude si le poste n'évolue pas ; à nourrir en projets.
- Contribution au groupe : Peut prendre trop de place ou s'impatienter avec les plus lents.
- Relation client : Peut avoir du mal à conclure ou à tenir le rythme les jours d'affluence.

Méthode

Questionnaire Match&Work à choix forcé : 4 traits de personnalité, 5 styles de comportement et 5 motivations, mesurés par des paires de phrases ancrées dans le métier, rempli en ligne en 18 min. Chaque tendance est exprimée par la part des réponses allant vers l'un de ses deux pôles ; une tendance est marquée au-delà de 65 %. Outil d'entretien, à compléter par l'entretien et la prise de références.

match&work

Match&Work est un cabinet de recrutement prédictif basé à Avignon, qui met la compatibilité humaine au cœur de chaque mission. Nous aidons les entreprises à recruter durablement les bons profils, alignés avec leurs valeurs et leurs enjeux.

Jean Dubos · jean@matchnwork.fr · matchnwork.fr

Notes d'entretien

16 / 17

À compléter pendant ou après l'entretien avec Camille

DATE DE L'ENTRETIEN

MENÉ PAR

SUR PLACE / EN VISIO

IMPRESSIONS GÉNÉRALES

POINTS FORTS CONFIRMÉS

RÉSERVES ET POINTS À VÉRIFIER

Grille d'évaluation

17 / 17

Poste de commercial · entourez une note de 1 (insuffisant) à 5 (excellent) pour chaque critère

CANDIDAT

Camille Exemple

ÉVALUATEUR

DATE

CRITÈRE

NOTE

COMMENTAIRE

1	Expérience et résultats commerciaux	1 2 3 4 5	
2	Prospection et ouverture de comptes	1 2 3 4 5	
3	Découverte des besoins	1 2 3 4 5	
4	Argumentation et négociation	1 2 3 4 5	
5	Capacité à conclure	1 2 3 4 5	
6	Suivi et fidélisation du portefeuille	1 2 3 4 5	
7	Organisation de la tournée et du CRM	1 2 3 4 5	
8	Connaissance du secteur et des produits	1 2 3 4 5	
9	Aisance relationnelle et présentation	1 2 3 4 5	
10	Motivation et ambition	1 2 3 4 5	
11		1 2 3 4 5	
12		1 2 3 4 5	
13		1 2 3 4 5	
14		1 2 3 4 5	
15		1 2 3 4 5	

Total

/ 75

Moyenne : / 5