



Jeu de questions

Digital Business Developer



WWW.TRIDAN.TECH

Questions Tridan

Q1 : Le responsable webmarketing vous demande d'identifier le funnel ? A quoi vous intéressez-vous ?

A l'UX

Au parcours d'achat

A l'e-mailing

Aux réseaux sociaux

E-business – E-relation client

Analyser les étapes du parcours client digital

Question Intermédiaire à Choix unique

Q2 : Lors de l'élaboration d'un plan de communication, il est proposé de réaliser du « cold calling ». Quels sont les principaux avantages de cette technique ?

Un coût faible

Une mise en place simple

Une interaction directe

Une connaissance de l'interlocuteur au préalable

Traditional Sales – Techniques de vente

Maîtriser les bonnes pratiques de la téléprospection et être préparé à répondre aux objections

Question Difficile à Choix multiple

Q3 : Parmi les outils suivants, lesquels permettent aux entreprises d'enrichir leurs bases de données ?



Digital Sales – Outils du Bizdev

Choisir les outils adaptés pour améliorer son efficacité commerciale

Question Intermédiaire à Choix multiple multimédia

Q4 : Au début du mois de mai, votre entreprise comptait 200 clients. A l'issue de celui-ci, 20 clients ont résilié leur abonnement et 40 prospects ont été convertis. Quel est le taux d'attrition de cette période ?

5 %

10 %

15 %

20 %

Pilotage & Reporting - Reporting

Calculer les ratios d'un reporting commercial

Question Difficile à Choix unique



Réponses aux questions

Q1 : Le responsable webmarketing vous demande d'identifier le funnel ? A quoi vous intéressez-vous ?

A l'UX

Au parcours d'achat

A l'e-mailing

Aux réseaux sociaux

E-business – E-relation client

Analyser les étapes du parcours client digital

Question Intermédiaire à Choix unique

A savoir : Un funnel, ou tunnel correspond au chemin que suit un visiteur qui arrive sur un site web, pour réaliser un achat. C'est un processus composé de plusieurs étapes qui convertit un prospect en acheteur. Les phases d'un funnel classique sont les suivantes : Prise de conscience, Intérêt, Décision & Action.

Q2 : Lors de l'élaboration d'un plan de communication, il est proposé de réaliser du « cold calling ». Quels sont les principaux avantages de cette technique ?

Un coût faible

Une mise en place simple

Une interaction directe

Une connaissance de l'interlocuteur au préalable

Traditional Sales – Techniques de vente

Maîtriser les bonnes pratiques de la téléprospection et être préparé à répondre aux objections

Question Difficile interactive

A savoir : Le « cold calling » ou « appel à froid » est une pratique commerciale consistant à contacter des interlocuteurs par téléphone. Elle a la particularité d'être utilisée par les entreprises pour convertir en clients des prospects n'ayant à l'origine aucune intention d'achat.

Q3 : Parmi les outils suivants, lesquels permettent aux entreprises d'enrichir leurs bases de données ?



Digital Sales – Outils du Bizdev

Choisir les outils adaptés pour améliorer son efficacité commerciale

Question Intermédiaire à Choix multiple multimédia

A savoir : Dropcontact et Hunter.io sont les outils idéals pour identifier vos contacts et obtenir des adresses mail. Dans des démarches de prospection, l'utilisation de ces outils s'avère plus que bénéfique sachant qu'ils permettent d'enrichir et de nettoyer les bases de données. MySQL est un outil de gestion de base de données, et SPSS un outil d'analyse statistique.

Q4 : Au début du mois de mai, votre entreprise comptait 200 clients. A l'issue de celui-ci, 20 clients ont résilié leur abonnement et 40 prospects ont été convertis. Quel est le taux d'attrition de cette période ?

5 %

10 %

15 %

20 %

Pilotage & Reporting - Reporting

Calculer les ratios d'un reporting commercial

Question Difficile à Choix unique

A savoir : Le taux d'attrition est un indicateur permettant de calculer la perte de clients ou d'utilisateurs sur une période donnée. Il est représenté par le rapport entre le nombre de clients perdus, et le nombre total de clients au début de la période.

L'ACCOMPAGNEMENT TRIDAN



Tridan est un réel soutien qui peut grandement **faciliter vos démarches de recrutement** et accroître leur efficacité. Vous pourrez ainsi trouver le candidat qui répond le mieux à votre besoin et qui deviendra un collaborateur sur lequel vous pourrez compter.

Fort d'une expérience d'une dizaine d'années au sein d'agences de marketing digital, Tridan dispose d'une **grande expertise** dans le domaine du digital et connaît les enjeux que vous rencontrez dans le **recrutement de profils digitaux**.

Tridan propose aujourd'hui 4 tests différents, dont celui qui est le plus susceptible d'être adapté à votre besoin, le [Test Tridan+ Business Developer](#). Il évalue les 5 principaux champs de compétences du business development :

- E-business
- Digital Sales
- Traditional Sales
- Pilotage & Reporting
- Profiling

Aujourd'hui, déjà plus de **3240 profils sont certifiés Tridan** ! 99 % des entreprises utilisant les tests Tridan indiquent suivre les scores pour leur recrutement. Pour ce qui est des candidats, 78 % d'entre eux trouvent un emploi dans les 6 mois suivant le passage du test.



Les avantages de faire passer les tests Tridan :

- S'assurer des compétences opérationnelles d'un candidat (recrutement, alternance, stage...)
- Minimiser les risques et les coûts liés à une erreur de recrutement
- Évaluer les candidats au recrutement
- Faire passer le test en présentiel ou en distanciel
- Accéder à un rapport détaillé des compétences
- Comparer les résultats des candidats

Commandez dès maintenant vos tests Tridan afin de **recruter et valoriser vos collaborateurs** ! Bénéficiez d'un **test gratuit** dès votre inscription.

Si comme 80 % des grandes entreprises, vous souhaitez **externaliser** votre processus de recrutement, vous pouvez confier cette charge au cabinet Tridan. Il vous fait bénéficier d'un **gain de temps** considérable, et surtout d'une **expertise notable** dans le recrutement de profils orientés vers le digital. Le processus est géré de A à Z dans l'objectif de vous proposer le ou les collaborateur(s) idéal(s).



Tridan



Mail de contact : contact@tridan.tech

N° de tél : 02 41 23 82 32

Prendre rendez-vous : <https://www.tridan.tech/contact>



WWW.TRIDAN.TECH