

Editions SEDRAP

Test de recrutement

Délégué d'édition - Commercial terrain B to B

Durée totale du test : 2h

Vous avez **4 exercices** à réaliser.

Veillez nommer chaque fichier avec **la lettre de l'exercice correspondant + votre nom (ex : A – Dupont)** et envoyer vos fichiers via 1 lien WeTransfer <https://wetransfer.com/> à l'adresse mail suivante : recrutement@sedrap.fr

A. PRÉSENTATION

Consigne : réaliser une vidéo de présentation d'une durée de 3 min maximum (webcam ou mode selfie sur votre téléphone).

Nous vous proposons de vous exprimer sur votre parcours et vos motivations pour intégrer le poste.

B. VENTE

Temps de la vidéo : 5 min maximum (webcam ou mode selfie sur votre téléphone)

Consigne : Convaincre le professeur des écoles d'acheter le produit **EPS pour tous**, que vous lui présenterez.

Supports :

- **1 - Fiche produit internet** : <https://www.sedrap.fr/tous-nos-produits/eps-pour-tous/>
- **2 - notre catalogue en ligne** : <https://www.calameo.com/read/00675797545af026eda72>

C. PROSPECTION MAIL

Consigne : rédiger un mail de prospection commerciale pour convaincre une école de participer à notre opération « Cahiers de vacances *Moi, je progresse !* »

Supports :

- **1 – plaquette de présentation de l'opération** : [flyer de présentation de l'opération aux écoles](#)
- **2 - Site dédié à l'opération** www.moijeprogresse.fr

D. ORGANISATION

Objectif : Présenter sur un tableau Excel un rétro-planning organisant vos déplacements.

Consigne : Organiser votre circuit journalier en détaillant les différentes étapes (préparation, déroulement, suivi) et en les classant à J-x / J+x.

Situation : Vous démarchez sur votre département et devez visiter au minimum 6 écoles primaires et/ou maternelles afin de vendre les outils pédagogiques SEDRAP.

Étapes :

- Noter les refus et les reports afin de relancer les directeurs d'écoles

- Identifier sur le fichier client SEDRAP les 10 écoles répertoriées
- Noter les coordonnées de chacun des enseignants afin de pouvoir les relancer individuellement sur les produits qui les concernent
- Déterminer un secteur géographique qui comprend une dizaine d'écoles proches les unes des autres
- Téléphoner aux directeurs de chaque école afin de prendre rendez-vous lors de la journée (J)
- Présenter les outils pédagogiques aux enseignants présents en équilibrant le temps imparti pour chacun d'entre eux