JobSalesTech

Guide gratuit · Édition 2026

Décroche ton premier job sales dans la tech en 90 jours

La méthode étape par étape pour passer de « je ne connais rien à la vente SaaS » à une offre signée.

SDR BDR AE AM CSM

- ✔ Roadmap semaine par semaine
- ✔ 5 cold emails prêts à l'emploi
- ✔ 20 questions d'entretien + réponses
- ✔ Les 10 erreurs à éviter
- ✔ Templates de CV SDR / BDR / AE
- ✔ Grille salariale par ville
- ✔ Script de cold call
- ✔ 50+ entreprises qui recrutent

Nassim Charifi
Fondateur de JobSalesTech

jobsalestech.com →

Avant de commencer

Pourquoi ce guide existe

Il y a quelques années, j'étais en M&A chez Rothschild & Co. Un métier exigeant, prestigieux, mais qui ne me faisait plus vibrer. J'étais attiré par la tech et par l'IA, et je voulais un poste où mon impact se mesure directement. La vente SaaS cochait toutes les cases... sauf que je ne savais pas par où commencer.

Je n'avais aucune expérience commerciale. Je ne savais pas ce qu'était un SDR, un pipeline ou un OTE. J'ai envoyé des candidatures dans le vide, j'ai raté des entretiens que j'aurais pu réussir, et j'ai mis du temps à comprendre comment les recruteurs de la tech pensent vraiment.

J'ai fini par décrocher un poste d'Account Executive chez Ringover à Paris, puis chez DocuSign à Dublin. Ce guide, c'est tout ce que j'aurais aimé avoir le jour où j'ai décidé de changer de voie : **une méthode concrète, des templates prêts à l'emploi et zéro blabla.**

> **La vente tech est l'une des rares voies où, sans diplôme spécifique ni réseau, tu peux doubler ton salaire en 3 ans. À condition de savoir comment entrer.**

Ce que tu vas trouver dans ce guide

🗺️ Une roadmap de 90 jours

Semaine par semaine : choisir ton poste, construire ton CV, prospecter les recruteurs, passer les entretiens, négocier.

📄 Des templates prêts à copier

CV SDR / BDR / AE, 5 cold emails, messages LinkedIn, script de cold call.

💶 Des repères chiffrés

Fourchettes de salaire par poste et par ville pour viser juste et négocier ta première offre.

🎯 La préparation aux entretiens

20 questions fréquentes, des exemples de réponses, le role-play de prospection et les erreurs qui éliminent.

Comment l'utiliser

1. **Lis le chapitre 1 en entier** : c'est ton plan d'action. Bloque dès aujourd'hui 1 h par jour dans ton agenda.
2. **Utilise les autres chapitres comme une boîte à outils** : tu y reviendras au moment où la roadmap te le demande.
3. **Passe à l'action avant d'être prêt.** La plupart des candidats échouent non par manque de talent, mais parce qu'ils attendent d'avoir « le CV parfait » pour postuler.

© JobSalesTech PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

Sommaire

Au programme

00 **Comprendre la vente tech** 3
Le marché, les 5 métiers, l'évolution de carrière

01 **La roadmap de 90 jours** 7
Ton plan d'action semaine par semaine

02 **Le CV qui passe en vente tech** 14
Méthode + templates SDR, BDR, AE + profil LinkedIn

03 **5 cold emails pour contourner les candidatures** 20
Hiring managers, recruteurs, relances, LinkedIn

04 **La grille salariale** 24
OTE, fixe, variable, salaires par poste et par ville, négociation

05 **20 questions d'entretien** 28
Avec exemples de réponses et le role-play de prospection

06 **Le script de cold call** 34
Structure, script complet, gestion des objections

07 **Les 10 erreurs à éviter** 38
Ce qui élimine les candidats débutants

08 **50+ entreprises à cibler** 40
SaaS en Europe qui recrutent des profils francophones

+ **Lexique & prochaines étapes** 43
Les 40 mots à connaître avant ton premier entretien

© JobSalesTech PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

00

CHAPITRE 0

Comprendre la vente tech

Avant de foncer, il faut savoir où tu mets les pieds : comment fonctionne une équipe commerciale SaaS, quels postes existent et lequel viser en premier.

Dans ce chapitre : pourquoi la vente SaaS recrute des profils comme toi · les 5 métiers · l'évolution de carrière type · quel poste viser selon ton profil

© JobSalesTech · JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM · PROPRIÉTÉ

Pourquoi la vente SaaS ?

Une entreprise SaaS (Software as a Service) vend un logiciel par abonnement : Salesforce, HubSpot, Qonto, Aircall... Son modèle repose sur deux choses : **signer de nouveaux clients** et **les garder le plus longtemps possible**. Les deux reposent sur des équipes commerciales.

Accessible

Pas de diplôme spécifique exigé. Les entreprises recrutent sur la motivation, l'aisance à l'oral, la capacité à apprendre vite et la résilience.

Bien payé

Un package composé d'un fixe + d'une part variable. Les meilleurs commerciaux gagnent souvent plus que leur manager.

Mobile

Les compétences sont les mêmes à Paris, Dublin ou Lisbonne. Parler français est un vrai avantage dans les hubs européens.

Comment est organisée une équipe commerciale SaaS

La plupart des scale-ups organisent la vente comme une chaîne, où chaque poste a une mission précise :

Étape	Qui	Mission	Indicateur clé
1. Générer des opportunités	SDR / BDR	Prospecter et qualifier pour créer des rendez-vous	Nombre de meetings qualifiés
2. Signer	Account Executive	Mener le cycle de vente de la démo à la signature	Chiffre d'affaires signé (ARR)
3. Faire réussir le client	Customer Success Manager	Onboarding, adoption, réduction du churn	Taux de rétention, NPS
4. Développer le compte	Account Manager	Renouvellements, upsell, cross-sell	Net Revenue Retention

À RETENIR

Les entrées les plus accessibles sont **SDR**, **BDR** et parfois **CSM**. Le poste d'AE est généralement accessible après 12 à 24 mois de SDR, ou directement si tu as déjà une expérience commerciale ou du conseil.

L'évolution de carrière type

Année	Poste	Ce qui change
0 – 1,5 an	SDR / BDR	Tu apprends à prospecter, à encaisser les refus et à qualifier.

© JobSalesTech PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

1,5 – 3 ans	Account Executive (SMB / Mid-Market)	Tu gères ton propre pipeline et ton quota de signature.
3 – 5 ans	AE Enterprise ou Team Lead	Cycles plus longs, plus gros contrats, ou management d'équipe.
5 ans +	Sales Manager, Head of Sales, RevOps...	Stratégie, recrutement, gestion de forecast.

Les 5 métiers de la vente tech

Fiches détaillées de chaque métier : jobsalestech.com/metiers

SDR · 28–55k€ OTE

Sales Development Representative

Prospecte et qualifie les leads entrants (inbound) : personnes ayant téléchargé un livre blanc, demandé une démo... Il vérifie le besoin, le budget et le timing, puis transmet un rendez-vous qualifié à l'AE.

Pour toi si : tu veux une première porte d'entrée structurée et formatrice.

BDR · 30–58k€ OTE

Business Development Representative

Va chercher de nouveaux clients en outbound : cold call, cold email, LinkedIn. Il crée des opportunités à partir de zéro sur des comptes qui ne connaissent pas encore l'entreprise.

Pour toi si : tu aimes le challenge, la chasse et les objectifs chiffrés.

AE · 40–120k€ OTE

Account Executive

Le « closer ». Il gère tout le cycle : découverte, démo, proposition commerciale, négociation, signature. Il porte un quota de chiffre d'affaires.

Pour toi si : tu as déjà une première expérience commerciale ou du conseil et tu veux un impact direct.

AM · 38–90k€ OTE

Account Manager

Développe et fidélise les clients existants : renouvellements, ventes additionnelles (upsell, cross-sell). La relation long terme est sa priorité.

Pour toi si : tu préfères construire des relations dans la durée plutôt que chasser.

CSM · 35–80k€ OTE

Customer Success Manager

Aide les clients à atteindre leurs objectifs avec le produit : onboarding, formation, suivi d'adoption. Il réduit le churn et augmente la valeur de chaque compte.

Pour toi si : tu es pédagogue, organisé et orienté solution.

Quel poste viser en premier ?

- **Étudiant / jeune diplômé** → SDR ou BDR
- **Reconversion avec expérience client** (retail, hôtellerie, banque) → BDR ou CSM
- **Ex-conseil, finance, recrutement** → BDR senior ou AE SMB
- **Profil pédagogue / support** → CSM

© JobSalesTech · PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

Fourchettes OTE (fixe + variable à 100 % de l'objectif), estimations indicatives selon la ville, la taille de l'entreprise et l'expérience.

SDR vs BDR vs AE en une phrase

Le **SDR** qualifie les prospects qui viennent à l'entreprise. Le **BDR** va chercher ceux qui ne sont pas encore venus. L'**AE** transforme ces opportunités en contrats signés.

Une journée type de SDR / BDR

Créneau	Activité
9h – 9h30	Préparation : liste de comptes du jour, recherche sur les prospects, priorisation dans le CRM
9h30 – 12h	Bloc de cold calls (power hour) : 40 à 60 appels
13h30 – 15h	Séquences d'emails et messages LinkedIn personnalisés
15h – 16h30	Second bloc d'appels, rappels, qualification des leads entrants
16h30 – 18h	Mise à jour du CRM, point avec les AE, préparation du lendemain

© JobSalesTech
PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

01

CHAPITRE 1

La roadmap de 90 jours

Un plan d'action semaine par semaine, en 4 phases. Compte 1 à 2 heures par jour. Si tu suis le plan avec régularité, tu auras des entretiens dès le premier mois.

Les 4 phases : Fondations (S1–2) · Outils (S3–4) · Prospection active (S5–8) · Entretiens & offre (S9–13)

© JobSalesTech
PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

Vue d'ensemble

Phase	Semaines	Objectif	Livrable
1. Fondations	1 – 2	Comprendre le métier et choisir ta cible	Poste cible + 2 villes + 30 entreprises
2. Outils	3 – 4	Construire ton « kit candidat »	CV, LinkedIn, pitch de 60 s, histoires STAR
3. Prospection	5 – 8	Générer des entretiens	15 à 25 premiers entretiens
4. Conversion	9 – 13	Réussir les process et signer	Une offre négociée et signée

LE PRINCIPE CLÉ

Traite ta recherche d'emploi exactement comme un SDR traite sa prospection : une liste de cibles, des séquences de contact, un suivi dans un tableau, des indicateurs chaque semaine. C'est aussi la meilleure preuve que tu as l'état d'esprit du métier.

Tes indicateurs hebdomadaires

Indicateur	Objectif / semaine (phase 3)
Nouvelles entreprises ajoutées à ta liste	10
Messages personnalisés envoyés (email + LinkedIn)	25 – 40
Candidatures en ligne (complément, pas priorité)	5 – 10
Échanges / appels obtenus	3 – 6
Entretiens formels	2 – 4

© JobSalesTech PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH.COM

PHASE 1

Fondations — semaines 1 et 2

S1 Comprendre le métier et choisir ton poste

- ☐ Lire le chapitre 0 et faire le quiz « Quel métier sales est fait pour moi ? » sur jobsalestech.com
- ☐ Regarder 3 vidéos de cold calls réels et 2 démos produit SaaS sur YouTube
- ☐ Lire 10 offres d'emploi SDR/BDR et surligner les compétences qui reviennent
- ☐ Choisir 1 poste cible et 2 villes maximum
- ☐ Apprendre le vocabulaire de base (voir le lexique en fin de guide)

S2 Construire ta liste de cibles

- ☐ Créer ton tableau de suivi (Google Sheets / Notion) : entreprise, ville, contact, statut, date, prochaine action
- ☐ Lister 30 entreprises cibles (aide-toi du chapitre 8)
- ☐ Pour chaque entreprise : trouver le Head of Sales / SDR Manager et le recruteur sur LinkedIn
- ☐ Contacter 3 personnes en poste (SDR ou AE) pour un échange de 15 min sur leur métier
- ☐ Noter les mots, les outils et les indicateurs qu'ils utilisent

PHASE 2

Outils — semaines 3 et 4

S3 CV et profil LinkedIn

- ☐ Réécrire ton CV avec le template du chapitre 2 (1 page, chiffres partout)
- ☐ Mettre à jour LinkedIn : photo, titre orienté poste cible, section « Infos » de 5 lignes
- ☐ Faire relire ton CV par un SDR ou un AE en poste
- ☐ Créer 1 version française et 1 version anglaise si tu vises l'international

© 2026 JobSalesTech · Propriété de JobSalesTech, reproduction interdite · jobsalestech.com

S4 Pitch, histoires et culture sales

- ☐ Écrire et répéter à voix haute ton pitch de 60 secondes (qui tu es, pourquoi la vente tech, pourquoi toi)
- ☐ Préparer 5 histoires au format STAR : un refus surmonté, un objectif dépassé, une persuasion, un échec, une initiative
- ☐ Apprendre les bases de BANT et MEDDICC
- ☐ Enregistrer un premier cold call d'entraînement avec le script du chapitre 6
- ☐ Préparer tes 5 cold emails (chapitre 3) en version personnalisable

ASTUCE

Enregistre-toi sur ton téléphone. Réécouter son propre pitch est désagréable, mais c'est l'exercice qui fait progresser le plus vite : débit, tics de langage, énergie.

PHASE 3

Prospection active — semaines 5 à 8

S5 Lancer tes séquences

- ☐ Envoyer les 10 premiers cold emails aux hiring managers de ta liste
- ☐ Envoyer 15 demandes de connexion LinkedIn avec note personnalisée
- ☐ Candidater à 5 offres en ligne, en contactant en parallèle le recruteur
- ☐ Commenter 3 posts par jour de sales leaders de tes entreprises cibles

S6 Relancer et élargir

- ☐ Relancer tous les contacts sans réponse à J+4 (template de relance, chapitre 3)
- ☐ Ajouter 10 nouvelles entreprises à ta liste
- ☐ Faire 2 échanges « café virtuel » avec des SDR/AE pour obtenir des recommandations internes
- ☐ Analyser tes chiffres : taux de réponse par type de message

© 2026 JobSalesTech · Propriété de JobSalesTech, reproduction interdite · jobsalestech.com

S7 Premiers entretiens

- ☐ Préparer chaque entretien avec la fiche entreprise (produit, clients, concurrents, levée de fonds)
- ☐ Réviser les 20 questions du chapitre 5
- ☐ Après chaque entretien : noter les questions posées et ce que tu améliorerais
- ☐ Envoyer un email de remerciement dans les 24 h

S8 Optimiser

- ☐ Garder ce qui marche, supprimer ce qui ne marche pas (messages, cibles, villes)
- ☐ Faire 3 simulations de cold call avec un ami, chronométrées
- ☐ Demander un retour aux recruteurs après chaque refus
- ☐ Continuer : 25 à 40 messages par semaine, sans exception

PHASE 4

Entretiens & offre — semaines 9 à 13

S9–10 Les étapes avancées

- ☐ Préparer le role-play de prospection (chapitre 6) avec le vrai produit de l'entreprise
- ☐ Pour un poste AE : préparer un business case (compte cible, stratégie, plan d'action)
- ☐ Préparer 5 questions intelligentes à poser au manager
- ☐ Rencontrer, si possible, un futur collègue pour comprendre la réalité du poste

S11–12 Négocier

- ☐ Comparer les offres sur le package complet : fixe, variable, quota, ramp-up, avantages
- ☐ Demander le taux d'atteinte moyen des objectifs dans l'équipe
- ☐ Négocier avec la méthode du chapitre 4

S13 Signer et préparer ton arrivée

- ☐ Relire le contrat et le plan de commissionnement
- ☐ Remercier toutes les personnes qui t'ont aidé
- ☐ Préparer tes 30 premiers jours : produit, concurrents, outils (Salesforce/HubSpot, Outreach, Gong...)

© 2026 JobSalesTech · Propriété de JobSalesTech, reproduction interdite · jobsalestech.com

ET SI ÇA PREND PLUS DE 90 JOURS ?

C'est normal selon le marché et ta situation. Ne change pas tout : regarde à quelle étape ça bloque. Peu de réponses → tes messages. Peu d'entretiens transformés → ton pitch et tes histoires. Peu d'offres finales → ton role-play.

Outil

Ton tableau de suivi de candidatures

Crée-le dans Google Sheets ou Notion dès la semaine 2. C'est ton CRM personnel : chaque contact, chaque relance, chaque entretien y passe. En entretien, le montrer est un excellent argument : c'est exactement la rigueur attendue d'un SDR.

Les colonnes à créer

Entreprise	Ville	Poste	Contact	Canal	Statut	Dernier contact	Prochaine action
Qonto	Paris	SDR	SDR Manager	Email	Relancé	04/11	Relance 2 le 10/11
Intercom	Dublin	BDR FR	Recruteur	LinkedIn	Entretien RH	06/11	Préparer entretien manager
Factorial	Barcelone	SDR FR	Head of Sales	Email	À contacter	—	Envoyer template 1
Aircall	Paris	BDR	SDR en poste	LinkedIn	Échange fait	03/11	Demander une recommandation

Exemple fictif, pour illustrer le format.

Les statuts de ton pipeline

Statut	Signification	Action suivante
À contacter	Entreprise identifiée, contact trouvé	Premier message personnalisé
Contacté	Premier message envoyé	Relance à J+4
Relancé	1 ou 2 relances envoyées	Dernière relance à J+10, puis pause 1 mois
Échange	Appel informel obtenu	Remercier, demander une recommandation
En process	Entretiens formels en cours	Préparer l'étape suivante
Offre	Proposition reçue	Analyser le package (chapitre 4)

© 2026 JobSalesTech · Propriété de JobSalesTech, reproduction interdite · jobsalestech.com

Refus	Process terminé	Demander un feedback, recontacter dans 6 mois

TA REVUE DU VENDREDI (15 MINUTES)

- Combien de messages envoyés cette semaine ? Combien de réponses ?
- Quel message a le mieux marché ? Garde-le, adapte les autres.
- Quelles relances sont à programmer la semaine prochaine ?
- Quelles 10 entreprises ajouter à ta liste ?

© JobSalesTech
PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

02

CHAPITRE 2

Le CV qui passe en vente tech

Un recruteur sales passe en moyenne quelques secondes sur un CV. Il cherche trois choses : des résultats chiffrés, de la résilience et une vraie motivation pour la vente. Voici comment les montrer, même sans expérience commerciale.

Dans ce chapitre : les 6 règles · transformer ton expérience en résultats · template SDR/BDR · template AE · template reconversion · profil LinkedIn

© JobSalesTech
PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

Les 6 règles d'un CV sales

Besoin d'un regard extérieur sur ton CV ? Découvre le coaching JobSalesTech.

Règle	Pourquoi
1. Une page, pas plus	Savoir synthétiser est une compétence commerciale. C'est déjà un test.
2. Un titre = le poste visé	« SDR / BDR – SaaS B2B » plutôt que « Étudiant en master ».
3. Des chiffres dans chaque expérience	%, €, volumes, classements. Les sales pensent en chiffres.
4. Des verbes d'action	Négocié, convaincu, signé, prospecté, dépassé, lancé.
5. Montrer la résilience	Sport en compétition, job étudiant exigeant, projet entrepreneurial.
6. Sobre et lisible	Pas de barres de compétences ni de photo obligatoire, une police simple, un PDF bien nommé.

Transformer n'importe quelle expérience en résultat

Tu n'as jamais été commercial ? Tu as forcément **convaincu, organisé, persévéré ou atteint un objectif**. La formule : **Verbe d'action + quoi + chiffre + impact**.

Avant ❌	Après ✅
Vendeur chez Decathlon	Conseillé 60+ clients/jour et atteint 115 % de l'objectif de ventes du rayon sur 6 mois
Stage en marketing	Lancé une campagne emailing vers 2 000 contacts : 28 % d'ouverture, 40 leads générés pour l'équipe commerciale
Membre du BDE	Démarché 25 entreprises et signé 8 partenariats (12 k€ de sponsoring) pour le gala annuel
Serveur en restaurant	Géré jusqu'à 40 couverts en simultané, augmenté le ticket moyen de 15 % via la vente additionnelle
Analyste en finance	Préparé 12 pitchs clients pour des dirigeants de PME et participé à 3 opérations signées (15 à 80 M€)
Sportif en club	Joueur de handball en compétition régionale pendant 8 ans, capitaine 2 saisons

PAS DE CHIFFRE EXACT ?

Fais une estimation honnête et défendable : « ~50 appels par jour », « portefeuille d'environ 30 clients ». Tu dois pouvoir l'expliquer en entretien.

© JobSalesTech PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH.COM

La structure gagnante

1. **En-tête** : nom, poste visé, ville, téléphone, email, lien LinkedIn
2. **Résumé (2–3 lignes)** : qui tu es, ce que tu vises, ta meilleure preuve
3. **Expériences** : 3 à 4 bullet points chiffrés par poste
4. **Formation** : diplôme, école, année (sans détail des cours)
5. **Compétences & outils** : langues avec niveau, CRM, outils, certifications
6. **Centres d'intérêt** : uniquement ceux qui montrent compétition, discipline ou initiative

Template CV — SDR / BDR (junior)

Prénom NOM

Sales Development Representative · SaaS B2B

Paris · +33 6 00 00 00 00 · prenom.nom@email.com · linkedin.com/in/prenomnom · Français (natif), Anglais (C1)

PROFIL

Jeune diplômé(e) d'école de commerce, orienté(e) résultats et à l'aise au téléphone. 2 expériences en relation client avec objectifs chiffrés, dépassés à chaque fois. Je cherche un poste de SDR dans une scale-up SaaS pour développer le pipeline sur le marché français.

EXPÉRIENCES

Business Developer (stage) — Startup SaaS RH — Paris · Janv. – Juin 2026

- Prospecté 400+ PME par téléphone, email et LinkedIn ; généré 35 rendez-vous qualifiés pour les AE
- Contribué à la signature de 9 nouveaux clients (≈ 45 k€ d'ARR)
- Créé une séquence email multi-étapes avec un taux de réponse de 12 % (vs 5 % auparavant)

Conseiller de vente — Enseigne retail sport — Lyon · 2024 – 2025 (temps partiel)

- Atteint 115 % de l'objectif de ventes mensuel en moyenne sur 12 mois
- Classé n°2 sur 18 vendeurs pour la vente de services additionnels

Responsable partenariats — Bureau des élèves — 2023 – 2024

- Démarché 25 entreprises, signé 8 partenariats pour 12 k€ de sponsoring

FORMATION

Master Grande École — École de commerce — 2021 – 2026

COMPÉTENCES & OUTILS

HubSpot, Salesforce (bases), LinkedIn Sales Navigator, lemlist · Méthodes BANT, MEDDICC · Excel / Google Sheets

CENTRES D'INTÉRÊT

Football en compétition (8 ans, capitaine) · Course à pied : semi-marathon en 1h45

© JobSalesTech · PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

POURQUOI ÇA MARCHE

- Le titre correspond exactement au poste visé
- Chaque ligne contient un chiffre et un résultat
- Les outils et méthodes montrent que tu connais déjà l'environnement sales
- Les centres d'intérêt prouvent l'esprit de compétition

Template CV — Account Executive

Pour un profil avec 1 à 3 ans d'expérience commerciale (SDR, business developer, conseil, commercial terrain).

Prénom NOM

Account Executive · SaaS B2B · Marché France

Dublin · +353 00 000 0000 · prenom.nom@email.com · linkedin.com/in/prenomnom · Français (natif), Anglais (C1)

PROFIL

AE avec 2 ans d'expérience en vente SaaS sur le segment PME / Mid-Market. 112 % d'atteinte moyenne du quota annuel, cycle de vente complet de la prospection à la signature. Je cherche un poste d'AE Mid-Market pour couvrir le marché francophone.

EXPÉRIENCES

Account Executive SMB — Éditeur SaaS téléphonie Paris · 2025 – aujourd'hui

- Signé 48 nouveaux clients et 310 k€ d'ARR en 2025 (118 % du quota)
- Réduit le cycle de vente moyen de 42 à 31 jours grâce à une démo plus courte et un plan d'action partagé
- Top 3 sur 14 AE pendant 3 trimestres consécutifs

Sales Development Representative — Scale-up SaaS Paris · 2023 – 2025

- Généré 1,2 M€ de pipeline qualifié (140 % de l'objectif annuel)
- Promu AE après 14 mois, plus rapide promotion de la promo SDR

FORMATION

Master Management — École de commerce 2018 – 2023

COMPÉTENCES & OUTILS

Salesforce, HubSpot, Outreach, Gong, Sales Navigator · MEDDICC, SPICED · Négociation, multithreading

© JobSalesTech PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

LES 3 CHIFFRES QU'UN MANAGER AE CHERCHE

- **% d'atteinte du quota** (sur plusieurs périodes)
- **Montant signé** (ARR ou chiffre d'affaires) et taille moyenne des contrats
- **Classement** dans l'équipe ou promotions obtenues

Le cas de la reconversion

Tu viens de la finance, de l'enseignement, de l'hôtellerie, du recrutement ou du sport ? Ton passé n'est pas un handicap si tu le traduis dans le langage de la vente. Les compétences les plus recherchées sont souvent déjà là.

Ton ancien métier	Compétences transférables à mettre en avant
Finance / conseil	Analyse, rigueur, présentation à des dirigeants, gestion de la pression
Retail / hôtellerie	Volume de clients, vente additionnelle, gestion des objections, objectifs
Recrutement	Prospection, cold call, qualification, négociation, pipeline
Enseignement / formation	Pédagogie, prise de parole, écoute (très utile pour CSM et AE)
Sport de haut niveau	Discipline, résilience, esprit de compétition, gestion de l'échec

Résumé de CV — exemple reconversion à adapter

Ex-analyste M&A (2 ans) en reconversion vers la vente SaaS. Habitué(e) à présenter devant des dirigeants, à travailler sous pression et à défendre des chiffres. Formé(e) aux méthodes MEDDICC et BANT, j'ai réalisé 300+ cold calls d'entraînement et obtenu 3 rendez-vous réels pour une startup en freelance. Je vise un poste de BDR ou d'AE SMB à ville.

PROUVE TA MOTIVATION PAR DES ACTIONS

- Une formation ou certification sales (HubSpot Academy gratuite, par exemple)
- Des échanges documentés avec des SDR et AE en poste
- Une mission de prospection en freelance ou bénévole pour une startup
- Une ligne « Pourquoi la vente tech » claire dans ton résumé

Ton profil LinkedIn

Les recruteurs tech recherchent activement sur LinkedIn. Ton profil doit être trouvable et cohérent avec ton CV.

- **Titre :** ✅ « Futur SDR · SaaS B2B · Ex-retail, 115 % d'objectif · FR / EN » — ❌ « Étudiant à la recherche d'opportunités »
- **Photo et bannière :** photo nette et souriante sur fond neutre, bannière simple avec ton poste cible
- **Section « Infos » :** 5 lignes — qui tu es, ta meilleure preuve chiffrée, ce que tu cherches, tes langues

© 2026 JobSalesTech · Propriété de JobSalesTech, reproduction interdite · jobsalestech.com

- **« Open to Work » :** visible uniquement par les recruteurs, avec les intitulés de postes et les villes visées

© JobSalesTech
PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

03

CHAPITRE 3

5 cold emails pour contourner les candidatures

Postuler en ligne, c'est être 1 parmi 300. Écrire directement au manager qui recrute, c'est faire exactement ce qu'il attend d'un SDR : prospecter. C'est souvent ta meilleure démonstration.

Dans ce chapitre : les règles d'un bon cold email · 5 templates · la relance · le message LinkedIn · comment trouver les emails

© JobSalesTech · JOBSALESTECH.COM · PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH

Les règles d'un cold email qui obtient une réponse

📏 Court

Moins de 100 mots. Il doit se lire en 20 secondes sur un téléphone.

🎯 Personnalisé

Au moins une phrase qui prouve que tu as fait tes recherches : un post, une levée de fonds, un recrutement, un produit.

💡 Centré sur eux

Ce que tu peux leur apporter, pas ce que tu veux obtenir.

👉 Une seule demande

Un appel de 15 minutes, pas « n'hésitez pas à revenir vers moi ».

Qui contacter ?

- **SDR Manager / Team Lead** : la meilleure cible pour un poste de SDR / BDR
- **Head of Sales / VP Sales** : dans les startups de moins de 100 personnes
- **Talent Acquisition / recruteur sales** : en parallèle, jamais à la place du manager

Comment trouver l'adresse email ?

Les formats les plus fréquents sont *prenom@entreprise.com* et *prenom.nom@entreprise.com*. Des outils comme Hunter, Lusha, Apollo ou Kaspr proposent des versions gratuites limitées. Si tu ne trouves pas l'email, passe par un message LinkedIn (template 5).

Objet : court et intrigant

✅ Fonctionne	❌ À éviter
« Votre équipe SDR à Dublin »	« Candidature spontanée »
« Question sur le poste de BDR »	« Recherche d'emploi – Prénom NOM »
« Idée pour entreprise »	« URGENT : opportunité »

LE BON TIMING

Envoie tes emails du mardi au jeudi, entre 7h30 et 9h ou en fin de journée. Évite le lundi matin et le vendredi après-midi.

© JobSalesTech · PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

Les 5 templates

Template 1 — Au SDR Manager (offre ouverte) — le plus efficace

Objet : Votre poste de SDR à ville

Bonjour Prénom,

J'ai vu que entreprise recrute un SDR pour marché. Plutôt que d'envoyer un CV de plus sur le site, j'ai préféré faire ce que j'aurais à faire dans le poste : vous contacter directement.

En bref : ta meilleure preuve chiffrée, ex. 115 % d'objectif de ventes sur 12 mois en retail, et j'ai déjà étudié produit et vos clients comme client référence.

Auriez-vous 15 minutes cette semaine pour un premier échange ?

Prénom — lien LinkedIn

Template 2 — Candidature spontanée (aucune offre) — startups < 100 personnes

Objet : Idée pour entreprise

Bonjour Prénom,

Félicitations pour levée de fonds / lancement / ouverture du marché X. J'imagine que développer le pipeline sur segment est une priorité pour les prochains mois.

Je cherche mon premier poste de BDR et je suis convaincu(e) par ce qui te plaît dans le produit. Je peux apporter ton atout : langue, réseau, secteur, énergie.

Seriez-vous ouvert(e) à un échange de 15 minutes ?

Prénom

Template 3 — Au recruteur — en parallèle de la candidature

Objet : Candidature poste — Prénom NOM

Bonjour Prénom,

Je viens de postuler au poste de poste et je voulais vous écrire directement. Trois raisons pour lesquelles mon profil peut vous intéresser :

- preuve chiffrée 1
- langues / mobilité
- motivation concrète pour l'entreprise

Je suis disponible pour un premier appel quand cela vous convient.

Prénom

© 2026 JobSalesTech · Propriété de JobSalesTech, reproduction interdite · jobsalestech.com

Template 4 — La relance (J+4 puis J+10) — souvent là que tout se joue

Relance 1 (J+4), en réponse au même fil :

Bonjour **Prénom**, je me permets de remonter mon message. Je sais que vos journées sont chargées : un appel de 10 minutes jeudi ou vendredi vous conviendrait-il ?

Relance 2 (J+10) — avec de la valeur :

Bonjour **Prénom**, en préparant ma candidature, j'ai identifié 3 entreprises de **secteur** qui pourraient être de bons prospects pour **entreprise** (**noms**). Je serais ravi(e) d'en parler. Dernier message de ma part si le timing n'est pas le bon !

Template 5 — Message LinkedIn — max 300 caractères

Demande de connexion :

Bonjour **Prénom**, j'ai lu votre post sur **sujet**, très juste. Je prépare mon entrée en vente SaaS et **entreprise** est en haut de ma liste. Ravi(e) d'échanger !

Après acceptation :

Merci pour la connexion **Prénom** ! Je vise un poste de **SDR** à **ville** et votre équipe m'attire pour **raison précise**. Auriez-vous 15 min pour me partager ce qui fait réussir un SDR chez vous ?

Le message aux SDR / AE en poste

Ce sont tes meilleurs alliés : beaucoup d'entreprises versent une prime de cooptation, et un SDR qui te recommande vaut mieux que 10 candidatures.

Bonus — Demande d'échange à un pair

Salut **Prénom**, je vois que tu es SDR chez **entreprise** depuis **durée**. Je prépare ma reconversion vers la vente tech et j'aimerais beaucoup avoir ton retour terrain : 15 minutes en visio cette semaine, ça te dirait ? Je t'offre le café virtuel ☕

Suivre tes résultats

Indicateur	Repère sain	Si tu es en dessous
Taux d'ouverture	50 % et plus	Change l'objet
Taux de réponse	10 à 20 %	Plus de personnalisation, une demande plus simple
Réponses → appels	30 à 50 %	Propose 2 créneaux précis

Repères indicatifs, à ajuster selon ton marché et ta cible.

© 2026 JobSalesTech · Propriété de JobSalesTech, reproduction interdite · jobsalestech.com

04

CHAPITRE 4

La grille salariale

En vente tech, on ne parle pas de « salaire » mais de package. Comprendre comment il est construit, c'est éviter les mauvaises surprises et négocier ta première offre sans complexe.

Dans ce chapitre : OTE, fixe et variable · les pièges du plan de commission · grille par poste · grille par ville · méthode de négociation

© JobSalesTech · JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM · PROPRIÉTÉ

Comprendre ton package

Fixe

Le salaire garanti, versé chaque mois quels que soient tes résultats.

Variable

Les commissions ou bonus, versés selon l'atteinte de tes objectifs (mensuels, trimestriels ou annuels).

OTE

On-Target Earnings : fixe + variable si tu atteins 100 % de ton objectif.

EXEMPLE

Un SDR à **45 k€ OTE** avec un split **70/30** touche **31,5 k€ de fixe** garantis et **13,5 k€ de variable** à 100 % de l'objectif. À 120 % de l'objectif, son variable peut monter à 16 k€ ou plus, selon les accélérateurs.

Les splits fixe / variable les plus courants

Poste	Split fréquent	Variable basé sur
SDR / BDR	70/30 à 60/40	Meetings qualifiés, pipeline généré
Account Executive	60/40 à 50/50	Chiffre d'affaires signé (ARR)
Account Manager	70/30 à 60/40	Renouvellements, upsell
CSM	80/20 à 90/10	Rétention, satisfaction, expansion

Les 6 questions à poser sur le plan de commission

1. **Quel est le quota et comment est-il calculé ?**
2. **Quel pourcentage de l'équipe a atteint son objectif l'an dernier ?** En dessous de 50 %, le quota est probablement irréaliste.
3. **Y a-t-il une période de ramp-up** (objectif réduit ou variable garanti les premiers mois) ?
4. **Y a-t-il des accélérateurs** au-delà de 100 % ? Un plafond ?
5. **À quelle fréquence le variable est-il versé** (mensuel, trimestriel) ?
6. **Que se passe-t-il si un client signé annule** (clawback) ?

LE PIÈGE CLASSIQUE

Comparer deux offres sur l'OTE seulement. Une offre à 60 k€ OTE avec un quota que 30 % de l'équipe atteint vaut souvent moins qu'une offre à 52 k€ OTE avec un quota que 80 % de l'équipe atteint.

© JobSalesTech PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

Grille par poste

Fourchettes OTE annuelles brutes, du junior au senior, sur l'ensemble des 5 villes du guide.

Poste	Junior	Confirmé	Senior
SDR	28 – 40 k€	38 – 48 k€	45 – 55 k€
BDR	30 – 42 k€	40 – 50 k€	48 – 58 k€
Account Executive	40 – 60 k€	60 – 90 k€	90 – 120 k€
Account Manager	38 – 52 k€	50 – 70 k€	70 – 90 k€
CSM	35 – 48 k€	45 – 62 k€	60 – 80 k€

Grille par ville

Estime ton salaire selon ton poste et ta ville avec le simulateur de salaire JobSalesTech.

Fourchettes OTE annuelles brutes pour un profil junior à confirmé.

Ville	SDR / BDR	Account Executive	CSM	À savoir
🇫🇷 **Paris**	35 – 50 k€	55 – 100 k€	40 – 65 k€	Écosystème très dense (Station F, French Tech), forte concurrence entre candidats
🇮🇪 **Dublin**	40 – 55 k€	65 – 120 k€	45 – 75 k€	Sièges EMEA des grands SaaS, forte demande de francophones, logement cher
🇳🇱 **Amsterdam**	40 – 55 k€	65 – 110 k€	45 – 75 k€	Anglais courant indispensable, coût de la vie élevé
🇪🇸 **Barcelone**	28 – 40 k€	45 – 80 k€	35 – 55 k€	Hubs de vente internationaux, coût de la vie modéré
🇵🇹 **Lisbonne**	28 – 38 k€	40 – 70 k€	30 – 50 k€	Salaires plus bas, coût de la vie attractif, scène tech en croissance

Estimations indicatives JobSalesTech (observation terrain), non contractuelles. Les montants varient fortement selon la taille de l'entreprise, le segment (SMB, Mid-Market, Enterprise), la langue couverte et ton expérience. Compare toujours avec les offres réelles et les études de salaires des cabinets de recrutement.

RAISONNE EN NET ET EN POUVOIR D'ACHAT

Un salaire plus élevé à Dublin ou Amsterdam ne veut pas toujours dire plus d'argent à la fin du mois : impôts, cotisations et surtout logement changent tout. Fais la simulation avec ton futur loyer avant de comparer deux villes.

© 2026 JobSalesTech · Propriété de JobSalesTech, reproduction interdite · jobsalestech.com

Négocier ta première offre

Oui, on peut négocier un premier job. En vente, c'est même attendu : la façon dont tu négocies ton contrat est un aperçu de la façon dont tu négocieras avec tes clients.

La méthode en 5 étapes

1. **Ne donne pas de chiffre en premier** si tu peux l'éviter : « Quelle est la fourchette prévue pour ce poste ? »
2. **Si on insiste, donne une fourchette** appuyée sur des données : « D'après mes recherches, les postes de SDR à Paris se situent entre 40 et 48 k€ OTE. »
3. **Remercie et prends du temps** quand l'offre arrive : « Merci, je suis très enthousiaste. Je reviens vers vous d'ici 48 h. »
4. **Négocie le package, pas seulement le fixe** : ramp-up, date de révision, prime de signature, télétravail, budget formation.
5. **Termine sur un engagement** : « Si on arrive à X, je signe cette semaine. »

Script de négociation — par téléphone de préférence

« Merci encore pour l'offre, je suis vraiment motivé(e) à l'idée de rejoindre l'équipe. Avant de confirmer, j'aimerais discuter d'un point : le fixe proposé est de `X`, alors que les postes équivalents que j'ai étudiés se situent plutôt autour de `Y`. Est-ce qu'il y a une marge pour se rapprocher de `Y` ? Si ce n'est pas possible sur le fixe, est-ce qu'on peut envisager un variable garanti pendant les 3 premiers mois de ramp-up ? Si on trouve un accord, je suis prêt(e) à signer cette semaine. »

Ce qui est négociable même pour un junior

Élément	Ce que tu peux demander
Ramp-up	Variable garanti à 100 % pendant 2 à 3 mois
Révision	Un point de révision salariale à 6 mois, écrit dans l'offre
Promotion	Critères clairs pour passer AE (durée, résultats)
Relocation	Aide au déménagement si tu changes de pays
Formation	Budget formation / certification

RÈGLE D'OR

Ne mens jamais sur une offre concurrente. Le milieu sales est petit, et les recruteurs se parlent.

© 2026 JobSalesTech · Propriété de JobSalesTech, reproduction interdite · jobsalestech.com

05

CHAPITRE 5

20 questions d'entretien

Les process de vente tech comptent généralement 3 à 5 étapes : screening RH, entretien manager, exercice pratique (cold call ou business case), entretien culture, parfois un échange avec un VP. Les questions se répètent d'une entreprise à l'autre. Prépare-les une fois, bien.

Dans ce chapitre : la méthode STAR · motivation · résilience · compétences commerciales · mises en situation · questions à poser au manager

© JobSalesTech · PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

La méthode STAR

Plus de conseils sur chaque étape des process : jobsalestech.com/entretiens

Pour toute question comportementale (« Parle-moi d'une fois où… »), structure ta réponse en 4 temps. Vise 90 secondes à 2 minutes.

Lettre	Contenu	Durée
Situation	Le contexte, en une ou deux phrases	15 s
Tâche	Ton objectif ou le problème à résoudre	15 s
Action	Ce que *toi* tu as fait, concrètement (dis « je », pas « on »)	45 s
Résultat	Le résultat chiffré et ce que tu en as appris	20 s

Bloc 1 — Motivation

01 Pourquoi veux-tu travailler dans la vente tech ?

Ce qu'on évalue : une motivation réfléchie, pas seulement l'argent.

« Trois raisons. D'abord, j'aime les métiers où mon impact se mesure directement : en vente, chaque semaine, je sais où j'en suis. Ensuite, le SaaS me passionne parce que les produits changent vraiment la façon dont les entreprises travaillent. Enfin, j'ai parlé avec six SDR et AE avant de me lancer : ce qu'ils décrivent, la prospection, le rythme, la progression rapide vers AE, correspond exactement à ce que je cherche. »

02 Pourquoi notre entreprise ?

Ce qu'on évalue : ta capacité à faire des recherches (comme avant un appel client).

Cite 3 éléments précis : le produit et le problème qu'il résout, un client ou un chiffre récent (levée, croissance), et un élément culture (un post du CEO, la structure de l'équipe sales). Termine par le lien avec ton profil.

03 Présente-toi en 2 minutes.

Ce qu'on évalue : la structure et l'aisance à l'oral.

Passé → présent → futur. « J'ai commencé par… (1 phrase). Ce qui m'a appris… (1 preuve chiffrée). Aujourd'hui je… Et je veux rejoindre une équipe sales SaaS parce que… » Finis par le poste, jamais par ta vie personnelle.

© JobSalesTech PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

04 Où te vois-tu dans 3 ans ?

Ce qu'on évalue : ambition réaliste et envie de rester.

« Je veux devenir un SDR de référence dans l'équipe, puis évoluer vers un poste d'AE d'ici 18 à 24 mois. À 3 ans, je me vois AE Mid-Market, avec l'envie, plus tard, de transmettre aux nouveaux SDR. »

Bloc 2 — Résilience et état d'esprit

05 Raconte-moi une fois où tu as surmonté un refus.

Ce qu'on évalue : ta réaction face au « non » (tu en entendras des dizaines par jour).

Réponse STAR. Exemple : un sponsor refuse un partenariat → tu demandes pourquoi → tu reviens avec une offre adaptée à son vrai besoin → il signe. Insiste sur ce que tu as appris : un refus est souvent un « pas maintenant » ou un « pas comme ça ».

06 Comment gères-tu la pression d'un objectif ?

Ce qu'on évalue : organisation et sang-froid.

« Je découpe l'objectif. Si je dois générer 15 meetings par mois, je sais combien d'appels et d'emails il me faut par jour selon mes taux de conversion. Je suis mon activité chaque jour, donc je vois tôt si je décroche et j'ajuste avant la fin du mois. »

07 Parle-moi d'un échec.

Ce qu'on évalue : l'honnêteté et la capacité à apprendre.

Choisis un vrai échec, pas un faux défaut. Décris-le en 20 secondes, puis passe 80 % du temps sur ce que tu as changé ensuite et la preuve que ça a marché.

08 Quel est ton plus grand succès ?

Ce qu'on évalue : ce que tu considères comme une réussite et ta capacité à la chiffrer.

Une réussite où tu as dû convaincre ou dépasser un objectif. Chiffre-la (« 115 % », « 8 partenariats », « classé n°2 sur 18 ») et explique ce qui l'a rendue possible.

09 Comment réagis-tu à un feedback négatif ?

Ce qu'on évalue : la coachabilité, critère n°1 pour un junior.

« Je le demande, même. En vente, on progresse vite si on écoute ses appels et ceux des autres. Exemple : mon manager m'a dit que je parlais trop pendant la découverte. J'ai fixé une règle : 3 questions avant de parler du produit. Mon taux de meetings a augmenté le mois suivant. »

© JobSalesTech · PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

Bloc 3 — Compétences commerciales

10 Comment qualifies-tu un prospect ?

Ce qu'on évalue : la connaissance d'un framework et ton bon sens.

Cite un framework et explique-le simplement. **BANT** : Budget, Authority (qui décide), Need (besoin réel), Timing. Pour les cycles plus complexes, **MEDDICC** : Metrics, Economic buyer, Decision criteria, Decision process, Identify pain, Champion, Competition. Ajoute : « L'essentiel, c'est de vérifier qu'il y a une vraie douleur et une raison d'agir maintenant. »

11 Comment gères-tu une objection ?

Ce qu'on évalue : l'écoute avant la réponse.

« Écouter jusqu'au bout, reformuler pour vérifier que j'ai compris, poser une question pour creuser, puis répondre avec de la valeur, idéalement un exemple client. Par exemple, sur “c'est trop cher”, je demande : “Trop cher par rapport à quoi ?” »

12 Qu'est-ce qui fait un bon SDR ?

Ce qu'on évalue : ta compréhension réelle du poste.

« La régularité dans l'activité, la curiosité pour comprendre les prospects, la résilience face aux refus et la rigueur dans le CRM. Les meilleurs SDR que j'ai rencontrés ne sont pas les plus bavards, ce sont les plus disciplinés. »

13 Comment organiserais-tu ta journée de prospection ?

Ce qu'on évalue : la structure et la priorisation.

Reprends la journée type du chapitre 0 : préparation le matin, blocs d'appels aux heures où les décideurs répondent, emails personnalisés en milieu de journée, CRM et préparation du lendemain en fin de journée.

14 Que sais-tu de notre produit et de nos concurrents ?

Ce qu'on évalue : ta préparation.

Le problème que résout le produit en une phrase, 2 types de clients, 2 concurrents et ce qui différencie l'entreprise. Si tu as pu tester le produit en essai gratuit, dis-le.

© JobSalesTech · PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

15 Quels outils sales connais-tu ?

Ce qu'on évalue : ta familiarité avec l'environnement.

CRM (Salesforce, HubSpot), engagement (Outreach, Salesloft, lemlist), prospection (Sales Navigator, Apollo), call recording (Gong). Si tu ne les as jamais utilisés : « Je me suis formé(e) sur HubSpot Academy et je suis à l'aise pour apprendre un nouvel outil rapidement. »

Bloc 4 — Mises en situation

16 Vends-moi ce stylo.

Ce qu'on évalue : est-ce que tu poses des questions avant de pitcher ?

Ne décris pas le stylo. Pose des questions : « Quand avez-vous utilisé un stylo pour la dernière fois ? Pour quoi faire ? Qu'est-ce qui était important à ce moment-là ? » Puis relie le stylo à ce besoin précis, et termine par une demande de closing.

17 Fais-moi un cold call (role-play).

Ce qu'on évalue : structure, énergie, gestion des objections. Pas la connaissance parfaite du produit.

Utilise la structure du chapitre 6. En 2 à 3 minutes : accroche personnalisée, proposition de valeur en une phrase, question ouverte, gestion d'une objection, proposition de 2 créneaux.

18 Le prospect dit : « Envoyez-moi un email. »

Ce qu'on évalue : ta capacité à ne pas lâcher trop vite, sans être lourd.

« Avec plaisir. Pour vous envoyer quelque chose d'utile plutôt qu'une plaquette générique, est-ce que je peux vous poser une question rapide sur la façon dont vous gérez problème aujourd'hui ? »

19 Business case (poste AE) : comment attaquerais-tu ce compte ?

Ce qu'on évalue : la stratégie, de la recherche à la signature.

Structure en 4 parties : **1. Compréhension du compte** (enjeux, interlocuteurs, processus de décision) · **2. Approche** (multithreading, séquence de contacts, personnalisation) · **3. Gestion du cycle** (étapes clés, champion interne, objections attendues) · **4. Closing** (stratégie de prix, urgence, plan d'action partagé avec le client).

© JobSalesTech · PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

Bloc 5 — À la fin de l'entretien

20 As-tu des questions ?

Ce qu'on évalue : ta curiosité, et si tu sais faire une découverte.

Ne réponds jamais « non ». Pose 2 ou 3 questions parmi celles-ci, puis termine par une question de closing.

Les meilleures questions à poser au manager

- « Qu'est-ce qui distingue vos meilleurs SDR des autres ? »
- « Quel pourcentage de l'équipe a atteint ses objectifs le trimestre dernier ? »
- « Comment se passent les 3 premiers mois : formation, ramp-up, accompagnement ? »
- « Combien de SDR sont passés AE ces 2 dernières années, et en combien de temps ? »
- « Quel est le plus gros défi de l'équipe en ce moment ? »
- **Closing :** « Y a-t-il quelque chose dans mon profil qui vous fait hésiter ? J'aimerais pouvoir y répondre maintenant. »

APRÈS CHAQUE ENTRETIEN

- Email de remerciement dans les 24 h, avec un élément précis de la conversation
- Note les questions posées et tes réponses à améliorer
- Si refus : demande un feedback, poliment et brièvement

Email de remerciement

Objet : Merci pour notre échange

Bonjour **Prénom**, merci pour le temps accordé aujourd'hui. Notre discussion sur **sujet précis** m'a encore plus convaincu(e) que je pourrais apporter **ta valeur** à l'équipe. Je reste disponible pour la suite du process. Belle journée, **Prénom**

© 2026 JobSalesTech · Propriété de JobSalesTech, reproduction interdite · jobsalestech.com

06

CHAPITRE 6

Le script de cold call

Le role-play de cold call est l'étape qui fait le plus peur, et celle qui fait la différence. Le recruteur joue le prospect. Tu as 2 à 3 minutes pour obtenir un rendez-vous. Ce qu'on juge : ta structure, ton énergie, ta façon de rebondir.

Dans ce chapitre : la structure en 5 temps · script complet · les 6 objections les plus fréquentes · grille d'auto-évaluation

© JobSalesTech
PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

La structure en 5 temps

Étape	Objectif	Durée
1. Accroche personnalisée	Capter l'attention : nom, poste, événement récent de l'entreprise	15 s
2. Raison de l'appel	Une phrase de valeur, sans jargon	15 s
3. Question ouverte	Faire parler le prospect de sa situation actuelle	45 s
4. Gestion de l'objection	Accueillir, reformuler, rebondir avec un autre angle	45 s
5. Closing	Proposer 2 créneaux précis et confirmer	15 s

Script complet — exemple

Contexte : tu es SDR chez un éditeur de logiciel de gestion des notes de frais. Tu appelles la directrice financière d'une PME de 150 salariés qui vient d'ouvrir 2 nouvelles agences.

> **TOI** Bonjour Madame Martin, c'est **Prénom** de **Entreprise**. Je vous appelle à froid : je vous laisse me dire si vous avez 30 secondes, et sinon on raccroche ?
>
> **PROSPECT** Allez-y, rapidement.
>
> **TOI** Merci. J'ai vu que vous avez ouvert deux agences à Lyon et Nantes ce trimestre. En général, quand les équipes terrain grandissent, les notes de frais deviennent vite un casse-tête pour la finance : tickets perdus, relances, saisies manuelles. On aide des PME comme **client référence** à diviser par 3 le temps passé dessus.
>
> **TOI** Aujourd'hui, comment ça se passe chez vous pour les notes de frais des équipes en déplacement ?
>
> **PROSPECT** On a un fichier Excel et les gens envoient leurs tickets par email. Ça marche.
>
> **TOI** D'accord. Et avec les nouvelles agences, combien de temps votre équipe passe-t-elle à contrôler et ressaisir tout ça chaque mois ?
>
> **PROSPECT** Je ne sais pas... deux ou trois jours pour une personne, sans doute. Mais on n'a pas de budget pour un nouvel outil.
>
> **TOI** Je comprends tout à fait, et ce n'est pas l'objet de mon appel. Deux à trois jours par mois, c'est environ un mois complet par an pour une personne de votre équipe. Je vous propose 20 minutes pour vous montrer comment **client référence** a récupéré ce temps, et vous jugerez si ça vaut la peine d'en parler budget. Mardi à 10h ou jeudi à 14h, qu'est-ce qui vous arrange le mieux ?
>
> **PROSPECT** Jeudi 14h.
>
> **TOI** Parfait. Je vous envoie l'invitation sur votre email. Pour que la démo soit utile, qui d'autre serait concerné de votre côté ? Merci beaucoup, à jeudi !

© JobSalesTech PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

POURQUOI ÇA MARCHE

- L'accroche « appel à froid » désarme : tu es honnête et tu demandes la permission
- La personnalisation (nouvelles agences) prouve que tu as préparé
- Les questions font chiffrer la douleur *par le prospect lui-même*
- Le closing propose 2 créneaux : on choisit entre deux options, pas entre oui et non

Les 6 objections les plus fréquentes

Méthode universelle : **accueillir** (« Je comprends ») → **reformuler ou questionner** → **rebondir** avec un nouvel angle → **reproposer** un rendez-vous.

Objection	Réponse type
« Je n'ai pas le temps. »	« Je comprends, je vous ai pris par surprise. C'est justement pour ça que je propose 20 minutes à un moment qui vous arrange : plutôt en début ou en fin de semaine ? »
« On a déjà une solution. »	« Très bien, c'est le cas de la plupart de nos clients avant de nous rejoindre. Qu'est-ce que vous aimeriez qu'elle fasse mieux ? »
« Pas de budget. »	« C'est logique si le problème n'est pas encore chiffré. L'objectif du rendez-vous, c'est de voir si le gain justifie d'en parler. Si ce n'est pas le cas, je vous le dirai. »
« Envoyez-moi un email. »	« Avec plaisir. Pour que ce soit utile, une seule question : quelle est votre priorité sur **sujet** cette année ? »
« Ce n'est pas moi qui décide. »	« Merci de me le dire. Qui serait la bonne personne ? Et est-ce que ça vous intéresserait d'être dans la boucle ? »
« Rappelez-moi dans 6 mois. »	« Avec plaisir. Qu'est-ce qui aura changé d'ici là ? Si c'est un projet déjà prévu, mieux vaut peut-être en parler maintenant pour l'anticiper. »

NE FORCE JAMAIS

Après deux tentatives, si le prospect dit toujours non, termine poliment : « Je vous remercie pour votre franchise, je vous envoie un court email au cas où. » En entretien, le recruteur évalue aussi ta capacité à sentir quand s'arrêter.

Grille d'auto-évaluation

Enregistre-toi et note chaque critère de 1 à 5. Objectif : 4 partout avant ton premier role-play.

© JobSalesTech · PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

Critère	Question à te poser	Note /5
Énergie	Est-ce que je souris en parlant ? Est-ce que mon ton donne envie ?	
Accroche	Ai-je personnalisé en moins de 15 secondes ?	
Écoute	Ai-je parlé moins de 50 % du temps ?	
Questions	Ai-je posé au moins 2 questions ouvertes ?	
Objection	Ai-je accueilli avant de répondre ?	
Closing	Ai-je proposé 2 créneaux précis ?	
Durée	Suis-je resté(e) sous 3 minutes ?	

LE JOUR J

Demande 5 minutes avant le role-play pour préparer : qui est le prospect, quel est son problème probable, quelle est ta proposition de valeur. Note ton accroche et tes 2 questions sur une feuille. Et respire : on ne te demande pas d'être parfait, on veut voir comment tu réagis.

© JobSalesTech PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

07

© JobSalesTech
PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

CHAPITRE 7

Les 10 erreurs à éviter

Ces erreurs reviennent chez la majorité des candidats débutants. Aucune n'est liée au talent : elles sont toutes faciles à corriger dès aujourd'hui.

Les 10 erreurs qui coûtent un job

1 **Postuler uniquement en ligne**

Tu te retrouves noyé parmi des centaines de candidatures, filtré par un logiciel.

→ Contacte directement le manager et le recruteur pour chaque offre qui compte.

2 **Un CV sans aucun chiffre**

« Gestion de la relation client », « participation à des projets »... Un recruteur sales ne voit rien de concret.

→ Au moins un chiffre par expérience (chapitre 2).

3 **Dire « j'aime le contact humain »**

Tous les candidats le disent. Ça ne prouve rien et ça ne décrit pas le métier.

→ Parle de compétition, d'objectifs, d'impact mesurable, avec un exemple.

4 **Ne pas connaître le produit**

Arriver en entretien sans pouvoir expliquer ce que vend l'entreprise est éliminatoire.

→ Teste le produit, regarde une démo, lis 3 cas clients avant chaque entretien.

5 **Pitcher au lieu de questionner**

Au « vends-moi ce stylo » ou au role-play, la plupart des candidats déroulent les caractéristiques du produit.

→ Pose au moins 2 questions avant de présenter quoi que ce soit.

6 **Parler uniquement d'argent**

L'ambition financière est normale en vente, mais elle ne doit pas être ta seule motivation affichée.

→ Parle d'abord de progression, d'apprentissage et d'impact. L'argent viendra dans la négociation.

7 **Ne pas relancer**

Une large part des réponses arrive après la première ou la deuxième relance.

→ Relance à J+4 puis à J+10, systématiquement (chapitre 3).

8 **Viser tous les postes, toutes les villes**

Un discours flou (« je suis ouvert à tout ») donne un profil sans conviction.

→ 1 poste cible, 2 villes maximum, et un discours qui colle.

9 **Ne poser aucune question à la fin**

C'est un signe de manque de curiosité, la qualité n°1 d'un bon commercial.

→ Prépare 3 questions et une question de closing (chapitre 5).

10 **Accepter la première offre sans la comprendre**

Un OTE attractif peut cacher un quota irréaliste ou un variable difficile à toucher.

→ Pose les 6 questions sur le plan de commission (chapitre 4).

© JobSalesTech PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

08

CHAPITRE 8

50+ entreprises à cibler

Une sélection de SaaS et d'entreprises tech en Europe, réparties dans les 5 villes du guide, qui ont des équipes commerciales et couvrent souvent le marché francophone. Utilise-la pour construire ta liste de cibles en semaine 2.

Important : cette liste n'indique pas de postes ouverts. Les recrutements changent chaque mois : vérifie toujours la page carrières et LinkedIn de chaque entreprise.

© JobSalesTech
PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

🇫🇷 Paris

Entreprise	Domaine	Entreprise	Domaine
Qonto	Néobanque pour PME	Pennylane	Comptabilité / finance
Alan	Assurance santé	Swile	Avantages salariés
PayFit	Paie et RH	Spendesk	Gestion des dépenses
Aircall	Téléphonie cloud	Ringover	Téléphonie cloud
Doctolib	Santé / logiciel médical	Contentsquare	Analytics digital
Mirakl	Marketplaces	Brevo	Marketing automation
Agicap	Gestion de trésorerie	Malt	Freelances
lemlist	Prospection	Pigment	Planification financière
Dataiku	Data / IA	Livestorm	Webinars / événements
Partoo	Marketing local	Welcome to the Jungle	Recrutement

🇮🇪 Dublin

Entreprise	Domaine	Entreprise	Domaine
Salesforce	CRM	HubSpot	CRM / marketing
Google	Cloud / publicité	Microsoft	Logiciels / cloud
Stripe	Paiements	Intercom	Service client
Workday	RH / finance	Zendesk	Service client
Indeed	Recrutement	LinkedIn	Solutions talents et ventes
Meta	Publicité	Dropbox	Collaboration
Qualtrics	Expérience client	Squarespace	Sites web
Datadog	Monitoring	MongoDB	Base de données
Personio	RH	Workhuman	Reconnaissance salariés

© JobSalesTech · PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

🇳🇱 Amsterdam

Entreprise	Domaine	Entreprise	Domaine
Adyen	Paiements	Mollie	Paiements
Miro	Collaboration visuelle	Booking.com	Voyage / partenaires
Bynder	Gestion d'assets	Uber	Uber for Business

🇪🇸 Barcelone

Entreprise	Domaine	Entreprise	Domaine
TravelPerk	Voyages d'affaires	Factorial	RH
Typeform	Formulaires	Holded	Gestion pour PME
Glovo	Partenariats restaurants	Docplanner	Santé

🇵🇹 Lisbonne

Entreprise	Domaine	Entreprise	Domaine
OutSystems	Low-code	Talkdesk	Centre de contact
Remote	RH internationales	Unbabel	Traduction IA
Feedzai	Détection de fraude	Cloudflare	Sécurité / réseau

COMMENT ÉLARGIR TA LISTE

- **LinkedIn Jobs** : recherche « SDR French », « BDR francophone », « Account Executive French market »
- **Sites d'emploi tech** : Welcome to the Jungle, Otta / Welcome to the Jungle international, Indeed
- **Annonces de levées de fonds** : une entreprise qui vient de lever recrute souvent des commerciaux dans les 3 à 6 mois
- **Les clients de tes cibles** : regarde les logos sur leurs sites, beaucoup sont aussi des SaaS

© JobSalesTech
PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

Bonus

Lexique complet : jobsalestech.com/lexique

Lexique : 40 mots à connaître

Terme	Définition	Terme	Définition
ACV	Valeur annuelle moyenne d'un contrat	**Inbound**	Prospects qui viennent à l'entreprise
ARR	Revenu récurrent annuel	**Lead**	Contact potentiellement intéressé
BANT	Budget, Authority, Need, Timing	**MEDDICC**	Framework de qualification pour cycles complexes
CAC	Coût d'acquisition d'un client	**MQL**	Lead qualifié par le marketing
Cadence	Séquence planifiée d'appels et emails	**MRR**	Revenu récurrent mensuel
Champion	Allié interne qui défend ton offre	**Multithreading**	Contacter plusieurs personnes d'un même compte
Churn	Taux de clients qui partent	**NRR**	Rétention nette du revenu (avec upsell)
Closing	Étape de signature	**OTE**	Rémunération totale à 100 % de l'objectif
Cold call	Appel à un prospect qui ne t'attend pas	**Outbound**	Prospection active vers de nouveaux comptes
CRM	Logiciel de gestion client (Salesforce, HubSpot)	**Pipeline**	Ensemble des opportunités en cours
Cross-sell	Vendre un autre produit à un client existant	**POC**	Test du produit avant achat
Demo	Présentation du produit au prospect	**Quota**	Objectif de chiffre d'affaires ou d'activité
Discovery	Rendez-vous de découverte des besoins	**Ramp-up**	Période de montée en compétence
Enterprise	Segment des grands comptes	**RevOps**	Équipe qui optimise process et outils de vente
Forecast	Prévision de ventes	**SaaS**	Logiciel vendu par abonnement
Gatekeeper	Personne qui filtre l'accès au décideur	**SMB**	Segment des petites et moyennes entreprises
ICP	Profil de client idéal	**SPICED**	Framework de découverte orienté client
Mid-Market	Segment des entreprises moyennes	**SQL**	Lead qualifié par les sales
Mutual action plan	Plan partagé avec le client jusqu'à la signature	**Upsell**	Vendre une offre supérieure à un client
Objection	Frein exprimé par le prospect	**Win rate**	Pourcentage d'opportunités gagnées

© JobSalesTech · PROPRIÉTÉ DE JOBSALESTECH · JOBSALESTECH.COM

Et maintenant ?

Ton plan pour les 7 prochains jours

- ☐ **Aujourd'hui :** bloque 1 h par jour dans ton agenda pour les 90 prochains jours
- ☐ **Jour 2 :** fais le quiz métier sur jobsalestech.com et choisis ton poste cible
- ☐ **Jour 3 :** crée ton tableau de suivi et ajoute tes 10 premières entreprises
- ☐ **Jour 4 :** contacte 3 SDR ou AE en poste avec le message du chapitre 3
- ☐ **Jour 5 :** réécris ton CV avec le template du chapitre 2
- ☐ **Jour 6 :** mets à jour ton profil LinkedIn
- ☐ **Jour 7 :** enregistre ton pitch de 60 secondes et ton premier cold call

> **Ce qui sépare ceux qui décrochent un poste de ceux qui abandonnent, ce n'est pas le talent. C'est la régularité.**

Tu veux aller plus vite ?

Ce guide te donne la méthode. Si tu veux être accompagné(e) pour l'appliquer, voici ce que propose JobSalesTech :

Gratuit

Appel découverte →

15 minutes pour faire le point sur ton profil, ton poste cible et tes prochaines étapes.

190 €

Coaching Accélérateur →

4 séances de 60 min en visio : CV, préparation aux entretiens, cold call, stratégie de recherche.

Bootcamp

Bootcamp Sales Tech →

4 samedis intensifs en petit groupe pour être opérationnel(le) et prêt(e) pour les process.

Toutes les infos sur jobsalestech.com. Et si ce guide t'a aidé, envoie-moi un message sur LinkedIn quand tu signes ton offre : c'est ma meilleure récompense.

Nassim Charifi

Fondateur de JobSalesTech · jobsalestech.com

© 2026 JobSalesTech. Guide gratuit, diffusion libre dans sa version intégrale. Les informations sur les salaires et les entreprises sont fournies à titre indicatif et peuvent évoluer.