





★ **WE MAKE
SUCCESS
PREDICTABLE** ★

www.assessfirst.com

SINCE 2002



3500 CUSTOMERS

30+ COUNTRIES

5M+ PREDICTIONS

SMCP
SANDRO MAJE CLAUDIE PIERLOT



PRIMARK®



LE BHV / MARAIS



bpi**france**



Deloitte.
In Extenso



RETAIL

SERVICES

SECTEUR PUBLIQUE

INDUSTRIE

TECH & CONSULTING

BANQUE & ASSURANCE



THE ADECCO GROUP

HAYS Recruiting experts
worldwide

MORGAN PHILIPS
GROUP



CABINETS DE CONSEIL

b . w o r k s h o p



backmarket



START-UP



Performing



Miserable

Happy



Failing

Performing



Happy

A close-up, warm-toned photograph of a diverse group of young adults. On the left, a man with a beard and a woman are laughing. In the center, a woman with long dark hair is smiling broadly. To her right, a Black man in a plaid shirt is laughing, and next to him, a man with dark hair is also laughing. They are all huddled together in a friendly embrace. The background is softly blurred, showing green foliage. A bright green rectangular box is superimposed over the center of the image, containing the word 'POTENTIAL' in white, bold, sans-serif capital letters.

POTENTIAL



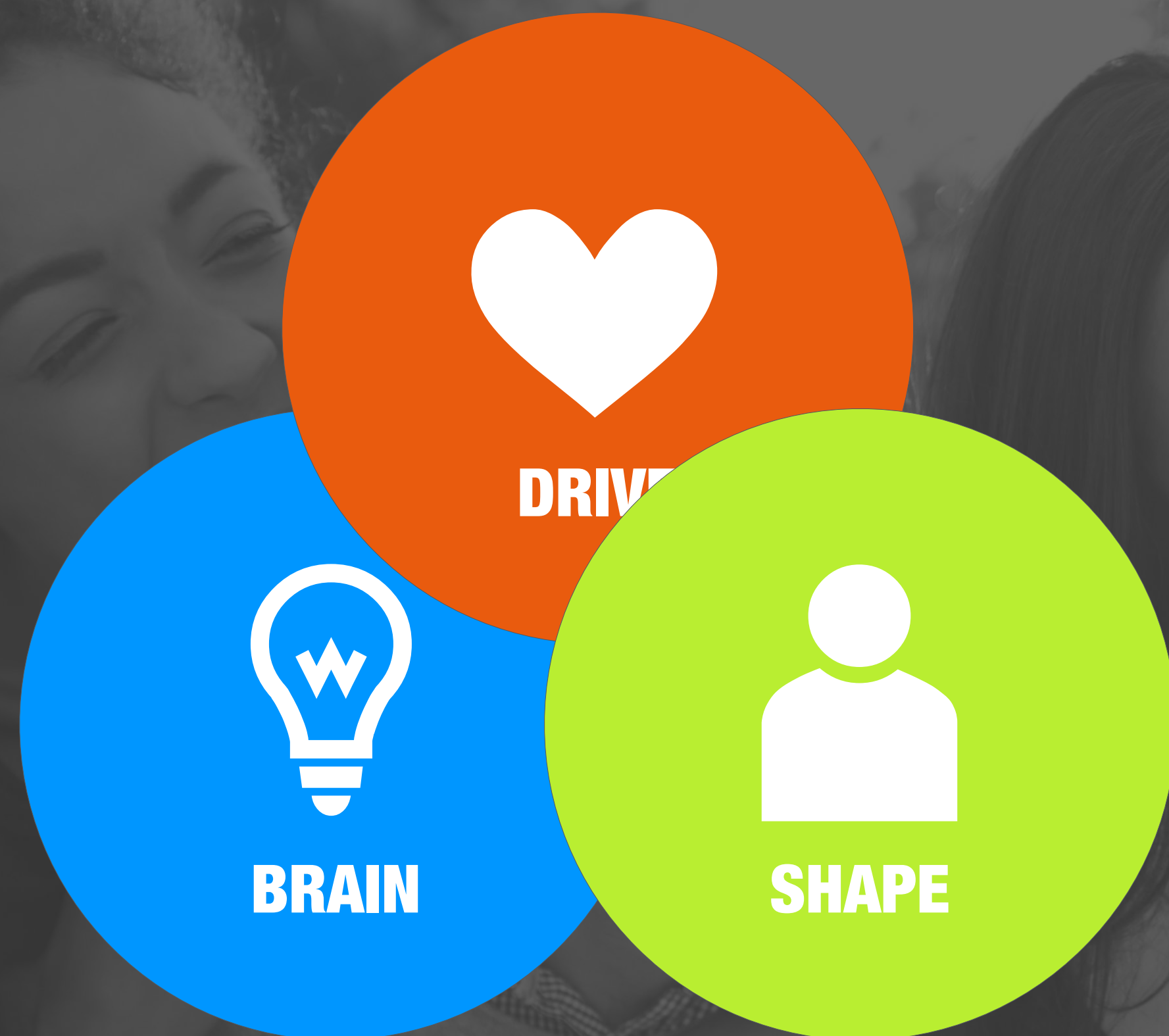
BRAIN



DRIVE



SHAPE



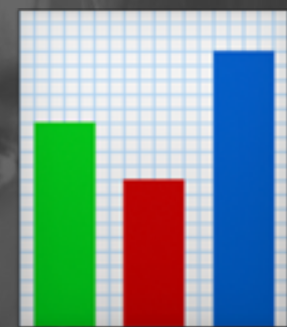
TALENTS NATURELS



**TALENTS
NATURELS**

**MODÈLES
PREDICTIFS**

JOB DESCRIPTION



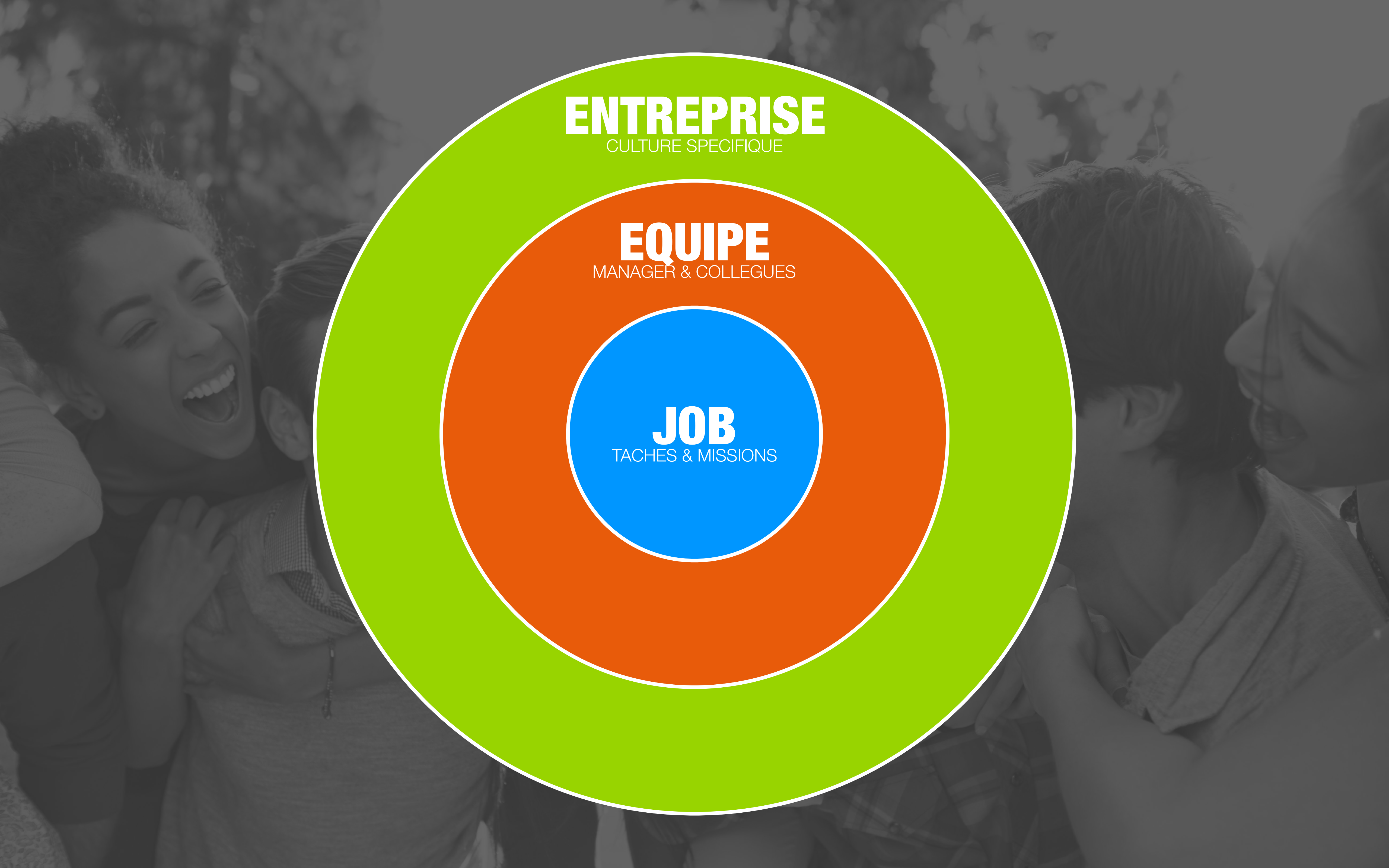
**400+
Modèles de
Benchmark**

Orientation / Bilan



**Modèles
prédictifs avec
IA**

Large Population / Volume



ENTREPRISE

CULTURE SPECIFIQUE

EQUIPE

MANAGER & COLLEGUES

JOB

TACHES & MISSIONS

WE MAKE IT

SIMPLE



Abonnement Enterprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs**
- Talent mapper

Modèles prédictifs

Liste des modèles prédictifs

Modèles prédictifs Brouillons

Modèle prédictif

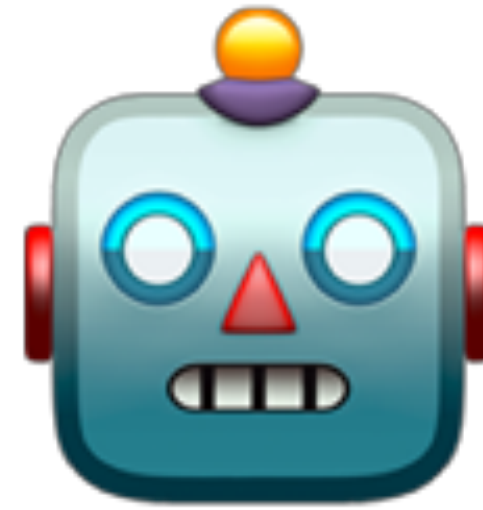
Modèles prédictifs AssessFirst

+ Nouveau modèle prédictif

	A-Players		Entrepreneuriat	Dupliquer
	Achats		Achats	Dupliquer
	Acheteur(se)		Achats	Dupliquer
	Actuaire		Finance / Gestion	Dupliquer
	Administrateur / administratrice de base de données		Informatique	Dupliquer
	Administrateur / administratrice web		Informatique	Dupliquer
	Administratif		Administration	Dupliquer
	Agent contrôle qualité		Qualité Sécurité Environnement	Dupliquer
	Agent de laboratoire		Qualité Sécurité	Dupliquer

Aide





Créez un modèle prédictif ultra fiable

En utilisant notre module intelligent d'analyse de votre population (I.A.)





Abonnement Entreprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper

Modèles prédictifs

Nouveau modèle prédictif

AJOUTEZ LES PROFILS DE VOS CONTACTS

Sélectionnez des groupes ou des contacts



CONTACTS SÉLECTIONNÉS

CONTACTS
IMPORTÉS

0

Aide





Abonnement Entreprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper

Modèles prédictifs

Nouveau modèle prédictif

AJOUTEZ LES PROFILS DE VOS CONTACTS

Sélectionnez des groupes ou des contacts

CALIBREZ VOTRE MODÈLE PRÉDICTIF

	Sidi Emmanuelle Customer Success Manager Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30	★ ★ ★ ☆ ☆	Attitude 1	⊞
	LEHEC François Account Manager @Prossofirst Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30	Performance 1	Attitude 1	⊞
	CERVELLE Quentin HR Consultant @Prossofirst Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30	Performance 1	Attitude 1	⊞
	FOURY Michaël Sales Development Leader @Prossofirst Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30	Performance 1	Attitude 1	⊞
	HUGHES John Business Developer @Prossofirst Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30	Performance 1	Attitude 1	⊞
	ELMASSIAN Paul-Louis Business Development @Prossofirst Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:34	Performance 1	Attitude 1	⊞

Valider

CONTACTS
IMPORTÉS

6

MODÈLE
COMPLÉTÉ À 0%

Pour compléter votre modèle, vous devez évaluer tous vos contacts sur 1 critère au minimum.

VOTRE
ÉCHANTILLON

Aide





Abonnement Entreprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper

Modèles prédictifs

Nouveau modèle prédictif

AJOUTEZ LES PROFILS DE VOS CONTACTS

Sélectionnez des groupes ou des contacts

CALIBREZ VOTRE MODÈLE PRÉDICTIF

	Siti Emmanuelle Customer Success Manager Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30	Performance conforme	Attitude conforme	⊞
	LEHEC François Account Manager @Prossofirst Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30	Performance élevée	Attitude en décalage	⊞
	CERVILLE Quentin HR Consultant @Prossofirst Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30	Performance exceptionnelle	Attitude positive	⊞
	FOURY Michaël Sales Development leader @Prossofirst Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30	Performance élevée	Attitude en décalage	⊞
	HUGHES John Business Developer @Prossofirst Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30	Performance élevée	Attitude positive	⊞
	ELMASSIAN Paul-Louis Business Development @Prossofirst Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30	Performance conforme	Attitude problématique	⊞

Valider

CONTACTS IMPORTÉS

6

MODÈLE COMPLÉTÉ À 100%

Pour compléter votre modèle, vous devez évaluer tous vos contacts sur 1 critère au minimum.

VOTRE ÉCHANTILLON



Aide



Modèles prédictifs

 Rechercher un contact

● Tableau de bord

RÉCUPÉRATION DES CONTACTS (100%)

⑦ Aide



Abonnement Entreprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper

Modèles prédictifs

Nouveau modèle prédictif

AUGMENTEZ LA FIABILITÉ DE VOTRE MODÈLE EN LE CALIBRANT

Calibrer le modèle

COMPORTEMENTS ATTENDUS



Tester le modèle

Enregistrer le modèle

Aide





Abonnement Entreprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper

Modèles prédictifs

Nouveau modèle prédictif

AUGMENTEZ LA FIABILITÉ DE VOTRE MODÈLE EN LE CALIBRANT

Calibrer le modèle

DRIVE

MOTIVATIONS ATTENDUES

- | | |
|---|--|
| ☒ Se dépasser au quotidien | ☒ Faire passer l'esthétique au second plan |
| ☒ S'appuyer sur son intuition | ☒ Rencontrer de nouvelles personnes |
| ☒ Ne pas se focaliser sur la qualité | ☒ Avoir de l'influence |
| ☒ Avoir de l'autonomie | ☒ Travailler dans une ambiance fun |
| ☒ Évoluer dans un environnement incertain | ☒ Ne pas attendre trop de discipline |
| | ☒ Recevoir des récompenses |

[Remonter en haut de la page](#)

Tester le modèle

Enregistrer le modèle

Aide





Abonnement Entreprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper

Modèles prédictifs

Nouveau modèle prédictif

AUGMENTEZ LA FIABILITÉ DE VOTRE MODÈLE EN LE CALIBRANT

Calibrer le modèle

BRAIN

RÉSOLUDRE LES PROBLÈMES ET APPRENDRE

MANIPULER DES CHIFFRES

À éviter (1-2)

Neutre (3)

Attendu (4-5)

GÉRER LES IMPRÉVUS

À éviter (1-2)

Neutre (3)

Attendu (4-5)

UTILISER SES CONNAISSANCES

À éviter (1-2)

Neutre (3)

Attendu (4-5)

ANALYSER LES SITUATIONS

À éviter (1-2)

Neutre (3)

Attendu (4-5)

Tester le modèle

Enregistrer le modèle

Aide



WE MAKE IT

EMPOWERING



10'



Abonnement Entreprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Mes candidatures
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ AssessFirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

SYNTHÈSE

Personnalité
SHAPE



Voir les résultats

Motivation
DRIVE



Voir les résultats

Aptitudes
SHAPE



Voir les résultats

TALENT

PERSONAL PITCH

“

* "We Make Success Predictable" Plus de 10 000 recruteurs dans le monde utilisent AssessFirst

Aide





Abonnement Entreprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Mes candidatures
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ AssessFirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

SYNTHÈSE

Personnalité
SHAPE



Voir les résultats

Motivation
DRIVE



Voir les résultats

Aptitudes
SHARP



Voir les résultats

TALENT

PERSONAL PITCH

“

* "We Make Success Predictable" Plus de 10 000 recruteurs dans le monde utilisent AssessFirst

Aide





Abonnement Entreprise



Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Mes candidatures
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ Assesofirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

SES COMPORTEMENTS PRIVILÉGIÉS



RESSENTIR



Faire preuve de dynamisme



Canaliser son énergie



Gérer le stress



RÉFLÉCHIR



Analyser avec critique



Elaborer des stratégies



Innovier



AGIR



Faire preuve de proactivité



Organiser et exécuter



Gérer les imprévus



INFLUENCER



Développer des relations



Déger



Accueillir

Aide





Abonnement Entreprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Mes candidatures
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ Assesofirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

SON STYLE PERSONNEL

Emmanuelle Sillé apparaît comme quelqu'un de déterminé et volontaire. Proactive, elle est toujours à la recherche de propositions et d'actions pour faire avancer son travail. Elle aborde son activité de manière souple et gère aisément le changement et les imprévus. La façon engageante avec laquelle elle présente ses idées laisse peu de place au doute pour son interlocuteur : on veut la suivre. Elle est dotée d'un leadership et d'une volonté de progrès continu qui font d'elle un moteur incroyable dans une équipe.

SES POINTS FORTS



Dans sa relation avec les autres.

Elle crée facilement le contact avec les autres, se montre avenante.

Elle possède un sens critique, n'accepte que les idées argumentées.

Elle s'affirme facilement dans ses relations, donne le cap.



Dans sa manière de travailler

Elle possède une approche concrète tournée vers l'action.

Elle s'adapte facilement au changement, le considère positivement.

Elle privilégie les méthodes existantes, qui ont déjà été éprouvées.



Dans sa gestion des émotions

Elle est sereine, ne se laisse pas perturber par les événements extérieurs.

Elle dégage de l'enthousiasme, voit les choses positivement.

Elle exprime ses ressentis, communique facilement avec les autres.

Voir les résultats complets

Aide





Abonnement Entreprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Mes candidatures
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ Assesofirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

TALENT TAGS



COMMENT ELLE POURRAIT ÊTRE PLUS EFFICACE

- Elle serait sans doute davantage concentrée sur le travail à réaliser si celui-ci limitait quelquefois ses interactions.
- Elle gagnerait à laisser les autres s'exprimer jusqu'au bout avant d'émettre des réserves quant à leurs propositions.
- Elle aurait intérêt à prendre un peu de recul avant de passer à l'action, à se montrer plus réfléchie.

Voir les résultats complets

DRIVE

Aide





Abonnement Entreprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Mes candidatures
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ Assesofirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

CE QUI LE/LA MOTIVE... ET CE QUI LE/LA MOTIVE MOINS



Voir les résultats complets

Aide





Abonnement Entreprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Mes candidatures
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ Assesofirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%



LA FAÇON DONT ELLE GÈRE SON ÉNERGIE

Emmanuelle Sillé possède une énergie majoritairement tournée vers l'action. Ses sources de motivation la mettent en mouvement et l'amènent à prendre des risques. Elle a besoin d'être stimulée pour maintenir son intérêt envers une activité ou un poste. Pour elle, la stabilité est synonyme d'ennui et de lassitude. Il est intéressant de lui proposer régulièrement de nouveaux défis.

LES ACTIVITÉS QU'ELLE PRIVILÉGIE



COORDONNER

La coordination est une activité dont Emmanuelle Sillé apprécie de pouvoir se charger, mais elle ne fait pas partie de ses priorités pour autant. Ce qui compte pour elle, c'est que les projets soient suffisamment cadrés et que la communication soit suffisamment présente pour permettre la bonne exécution des tâches. C'est un rôle qu'elle peut prendre si elle constate que personne ne le fait.

en affinité avec elle



CONCEVOIR

Emmanuelle Sillé ne témoigne pas beaucoup d'intérêt à intervenir sur des tâches où elle doit créer et utiliser son imagination. En fait, elle préfère même avoir un peu de cadre et de repères pour réaliser un travail sur la base d'éléments connus.



ORGANISER

L'organisation n'est pas une activité que Emmanuelle Sillé a besoin d'exercer en priorité. Elle reste cependant attachée à donner un minimum de cadre et de repères au travail qu'il réalise. C'est donc quelque chose qu'elle apprécie de faire tant que cela reste secondaire dans son travail.

Aide





Abonnement Entreprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Mes candidatures
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ Assesofirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

L'ENVIRONNEMENT DANS LEQUEL ELLE AIME TRAVAILLER

#Décontracté #Respect #Amical #Process #Accueil #Méthode
#Proximité #Principe #Sensibilité

LE MANAGEMENT QU'IL/ELLE RECHERCHE



DIRECTIF

Faites ce que je vous dis



EMPATHIQUE

Les collaborateurs d'abord

COMMENT LA MANAGER ?

Emmanuelle Sillé attend d'un manager que celui-ci lui explicite précisément ce qu'elle doit faire pour réussir. Parallèlement à cela, elle apprécie également d'avoir de la place pour s'exprimer et se sentir pleinement prise en compte. Elle a besoin d'un leader qui soit proche d'elle. Elle est motivée par le résultat mais elle a aussi besoin de sentir prise en compte et considérée en tant que personne.

Aide





Abonnement Entreprise



Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Mes candidatures
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ Assesofirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

LA CULTURE DANS LAQUELLE ELLE S'ÉPANOUIT



Culture principale
Culture secondaire

DANS QUEL ENVIRONNEMENT LE/LA FAIRE ÉVOLUER ?

Emmanuelle Sillé a besoin d'évoluer dans un cadre de travail qui valorise les résultats et les accomplissements personnels. Elle cherche un environnement suffisamment flexible pour s'adapter aux évolutions et favoriser l'innovation, mais la souplesse ne doit surtout pas entraver l'atteinte des objectifs

Aide





Abonnement Entreprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Mes candidatures
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ Assesofirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

BRAIN

LA FAÇON DONT ELLE RÉFLÉCHIT



TÂCHES PRIVILÉGIÉES
INTERMÉDIAIRES

Gérer les imprévus
Utiliser ses connaissances



PRISE DE DÉCISION
RAISONNÉE

Elle préfère passer un peu
plus de temps afin de
bien valider ses décisions.



STYLE D'APPRENTISSAGE
APPROFONDIR

S'appuie sur des
réflexions et concepts
éprouvés pour
progresser.



LES PROBLÈMES QU'ELLE EST CAPABLE DE RÉSOUDRE

Comme elle identifie facilement la logique des mots, Emmanuelle Sillé peut intervenir sur des activités où il est important de comprendre le sens d'un texte, et ses implications. Elle possède une aisance pour classer les informations, et généralement une mémoire assez efficace. On peut notamment lui faire confiance pour

Aide





Abonnement Entreprise



Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Mes candidatures
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ Assesofirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

LES MÉTIERS QUI LUI CORRESPONDENT



succès
Trier



MÉTIER
Trier



EPANOUISSEMENT
Trier

		IMMOBILIER	
		ACHATS	
		COMMERCIAL ET VENTES	
		DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL	
		CONSEIL	

Aide



WE MAKE IT

PRACTICAL



Abonnement Enterprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper

Recrutement / Account Manager

Modèle prédictif : Account Manager

Voir le classement Voir l'affine d'emploi

Manager de la campagne : David Bernard



Chercher

Chercher

Magic Button

Ajouter un nouveau candidat

Légende

★ Recrutés (0)

★ Shortlistés (0)

★ À étudier (0)

Envoyer un rappel



John DOE

Directeur commercial
Date d'ajout : 8 novembre 2019

81



Shortlister

Rejeter



François LEHEC

Chercheur / Confiseur
Date d'ajout : 8 novembre 2019

73



Shortlister

Rejeter



Emmanuelle SILE

Consultante fin (milieu du conseil fin)
Date d'ajout : 8 novembre 2019

69



Shortlister

Rejeter



Marine PERRON

Concepteur rédacteur
Date d'ajout : 8 novembre 2019

66



Shortlister

Rejeter



Vincent NISNER

Ingénieur chef de projet
Date d'ajout : 8 novembre 2019

62



Shortlister

Rejeter



Kristin KURIJAMA

Consultante fin (milieu du conseil fin)
Date d'ajout : 8 novembre 2019

58



Shortlister

Rejeter



Damien ROCHETTE

Éditeur / Publisher
Date d'ajout : 8 novembre 2019

51



Shortlister

Rejeter



Florian Donet

Consultant en jobs
Date d'ajout : 12 janvier 2019

36



Aide

Rejeter





Abonnement Entreprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilisé
- Modèles prédictifs
- Talent mapper



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ Assesofirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

PRÉDIRE LA RÉUSSITE

France

Account Manager



POTENTIEL DE RÉUSSITE PLUTÔT ÉLEVÉ PAR RAPPORT AU MODÈLE PRÉDICTIF

Voir le rapport

PREDICT

DÉTAIL DE LA PRÉDICTION

Aide





Abonnement Entreprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilisé
- Modèles prédictifs
- Talent mapper



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ Assesofirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

DÉTAIL DE LA PRÉDICTION



RÉUSSITE

Délivrer des résultats



ENGAGEMENT

S'investir dans le poste



AFFINITÉ : 59%

(David Bernard)

COMPÉTENCES TECHNIQUES

Psychologie

Formation

Recrutement

Accompagnement

Développement commercial

SUCCESS

DÉLIVRER DES RÉSULTATS



600%

Aide





Abonnement Entreprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ Assesofirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

ANALYSE DU POTENTIEL COMPORTEMENTAL



POINTS FORTS POUR LE POSTE

Se montre avenante, est en mesure d'aborder facilement les autres et d'instaurer un climat propice à l'échange.

Met les formes dans sa façon de communiquer, est en capacité à adapter son discours, à bien passer auprès des autres.

S'investit à fond dans son activité, prend des initiatives et persévère en dépit des difficultés rencontrées. S'attache à délivrer à chaque fois la performance maximale.

Pense les situations de manière simple, prend en compte les contraintes opérationnelles, fait preuve de pragmatisme.

Est animée d'un tempérament entrepreneurial, n'hésite pas à se mettre en danger, se tient prête à saisir les opportunités... d'où qu'elles viennent.

Fait preuve d'enthousiasme, valorise les éléments positifs des situations, voit les choses du bon côté.



POINTS DE VIGILANCE POUR LE POSTE

Sur sollicite les uns et les autres, tend à les consulter de façon systématique avant de délibérer. Tergiverse et hésite parfois.

Manque d'esprit critique, ne prend pas position, laisse les autres décider pour elle ou pour le groupe.

S'ennuie rapidement, a tendance à disperser son attention et ne pas aller au bout de tout ce qu'elle entreprend.

Aide





Abonnement Entreprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ Assesofirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

ENGAGEMENT

ANALYSE GLOBALE



70%

POTENTIEL D'ENGAGEMENT

Globalement, Emmanuelle Sillé devrait bien se retrouver dans le poste de Vendeur(se) non-cadre / Conseiller(ère) de vente. Une grande partie de ses besoins fondamentaux devraient pouvoir être satisfaits dans le cadre de ce poste.

MOTIVATIONS IMPORTANTES POUR LE POSTE

AVOIR DE L'INFLUENCE

RENCONTRER DE NOUVELLES PERSONNES

RECEVOIR DES RÉCOMPENSES

SE DÉPASSER AU QUOTIDIEN

AVOIR DES TÂCHES CLAIREMENT DÉFINIES

Aide





Abonnement Entreprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

- Tableau de bord
- Mon profil
- Jobs
- Contacts
- Recrutements
- Mobilité
- Modèles prédictifs
- Talent mapper



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ Assesofirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

AUTRES MOTIVATIONS

AVOIR DE L'AUTONOMIE

AVOIR UNE RÉMUNÉRATION ATTRACTIVE

PRÉSERVER SON ÉQUILIBRE PERSONNEL

REMPORTER RÉGULIÈREMENT DES SUCCÈS

TRAVAILLER DANS UNE AMBIANCE FUN

AIDER LES AUTRES

TRAVAILLER EN ÉQUIPE

TRAVAILLER DE FAÇON DISCIPLINÉE

ÊTRE RECONNU(E) PAR LES AUTRES

AVOIR UN IMPACT POSITIF SUR LE MONDE

CRÉER DE NOUVELLES CHOSES

SE PRÉOCCUPER DE L'ESTHÉTIQUE

SE PRÉOCCUPER DE LA QUALITÉ

ÉVOLUER DANS UN ENVIRONNEMENT SÉCURISANT

Aide





WE HELP YOU ACHIEVE

SUCCESS

A black and white photograph of three people, likely a family, looking upwards with expressions of hope and aspiration. They are holding hands, suggesting unity and support. The image is used as a background for a text overlay.

**WE HELP YOU ACHIEVE
LONG TERM SUCCESS**

RESULTS OUR CUSTOMERS OBTAINED



+15%
PERFORMANCE



-20%
HIRING COSTS



-30%
TIME 2 RECRUIT



-50%
TURN-OVER

OVER A 12 MONTHS PERIOD

LANGUAGES

12

Langues Supportées

Tous les questionnaires ont été culturellement adaptés



Americain



Espagnol



Allemand



Hollandais



Russe



Polonais



Anglais



Français



Italien



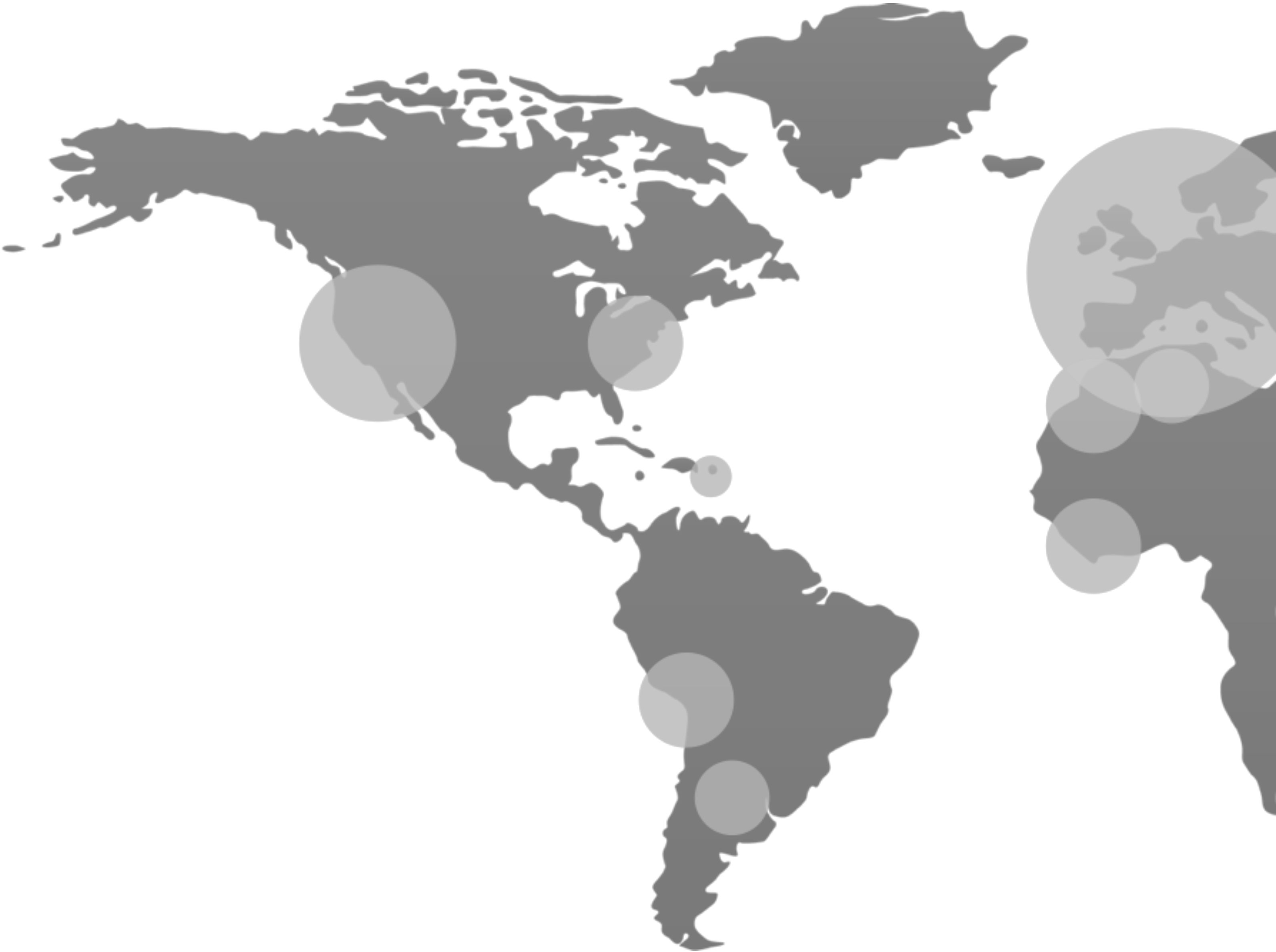
Brésilien



Indonesien



Chinois





**WE MAKE
★ SUCCESS ★
PREDICTABLE**

www.assessfirst.com

SINCE 2002



Tarifs

Comptes Recruteurs / Talent Managers

Team

Group

Enterprise

Training

3 Users

10 Users

25 users

Inter (2j.)

Intra (2j.)

Train the Trainer (5j.)

TOTAL 

Création manuelle des modèles (questionnaire)

€ 14 990 HT/an

€ 24 990 HT/an

€ 49 990 HT/an

Additional Users:
€ 1 490 HT/an

€ 1 590 HT

€ 5 990 HT

€ 14 990 HT

Candidats

Illimité

Illimité

Illimité

Campagnes de recrutement



2 jours de formation
au sein
d'AssessFirst
(1 personne)

2 jours de formation
au sein de votre
entreprise
(8 personnes max)

5 jours de formation
dans votre entreprise :
3 jours de formation +
2 jours de supervision
(8 personnes max)
Supports
pédagogiques inclus.

Affinity



Talent Mapper

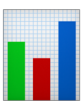


Mobilité interne



A.P.I. (Connexion A.T.S.)



400+ Modèles de Benchmark 



Modèles personnalisés 



OPTION I.A. 

Modèles prédictifs depuis vos populations

+ € 10 000 HT/an

+ € 15 000 HT/an

+ € 20 000 HT/an

Utilisateur Supp:
€ 2090 HT/an

Nouvelle langue

Traduction, Localisation, Adaptation culturelle (Questionnaires, Résultats...)

Entre € 12 990 HT & € 17 990 HT