



# COINCILIER

**PERFORMANCE MAXIMALE**

# ET QVT

& DATING SCIENCE APPLIED TO THE OFFICE







**Romain TIRUEL**

Account Executive @AssessFirst





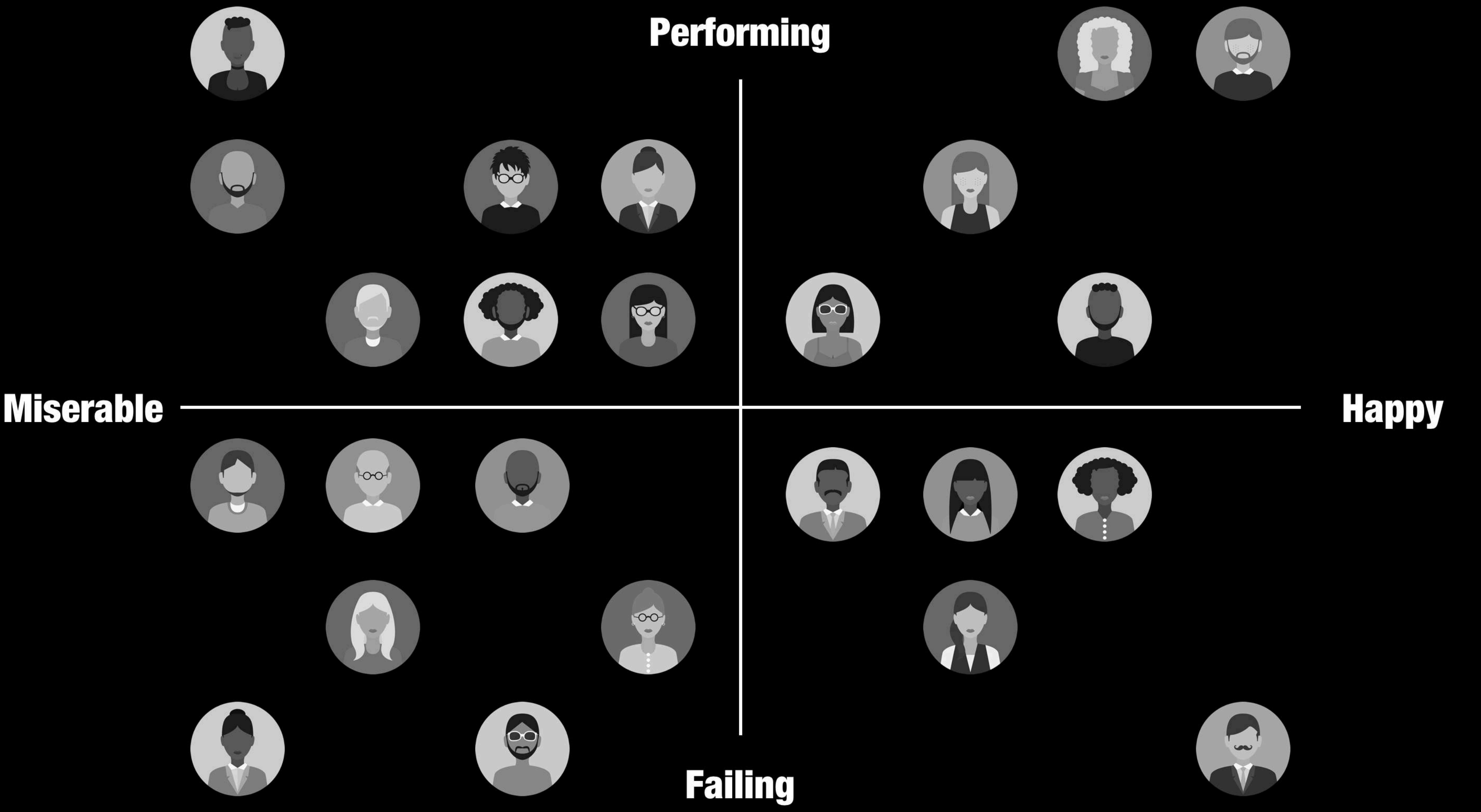
★ **WE MAKE  
SUCCESS  
PREDICTABLE** ★

[www.assessfirst.com](http://www.assessfirst.com)

**SINCE 2002**









# Performing



# Happy

A high-contrast, black and white photograph of a man in a suit, seen from the chest up. He is holding both hands to his face, with his fingers spread, covering his eyes and nose. The lighting is dramatic, coming from the side, highlighting the contours of his face and the texture of his suit. The background is completely black. An orange rectangular banner is superimposed across the middle of the image, containing the text "SOMETHING IS BROKEN..." in white, bold, sans-serif capital letters.

**SOMETHING IS BROKEN...**

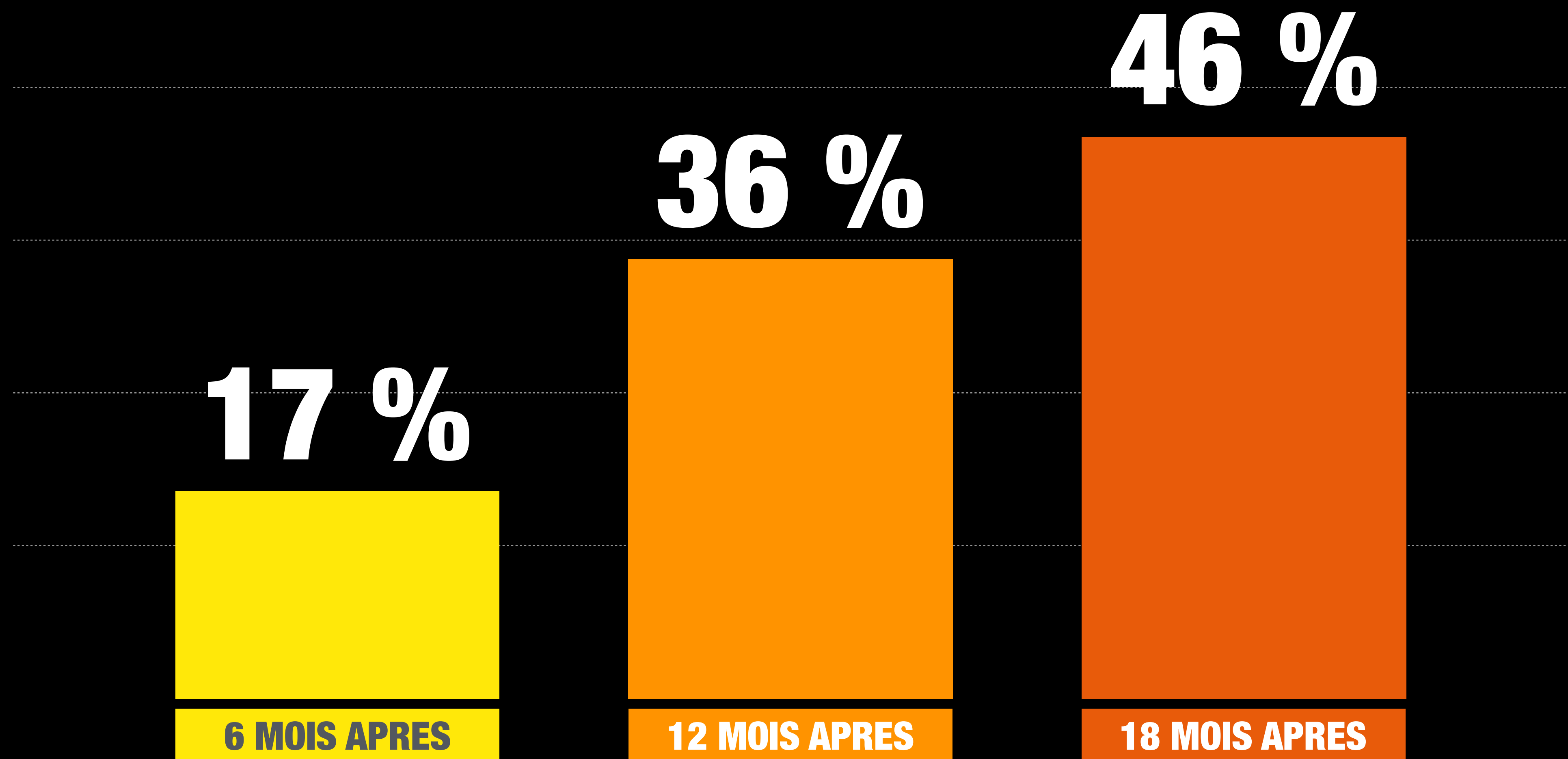


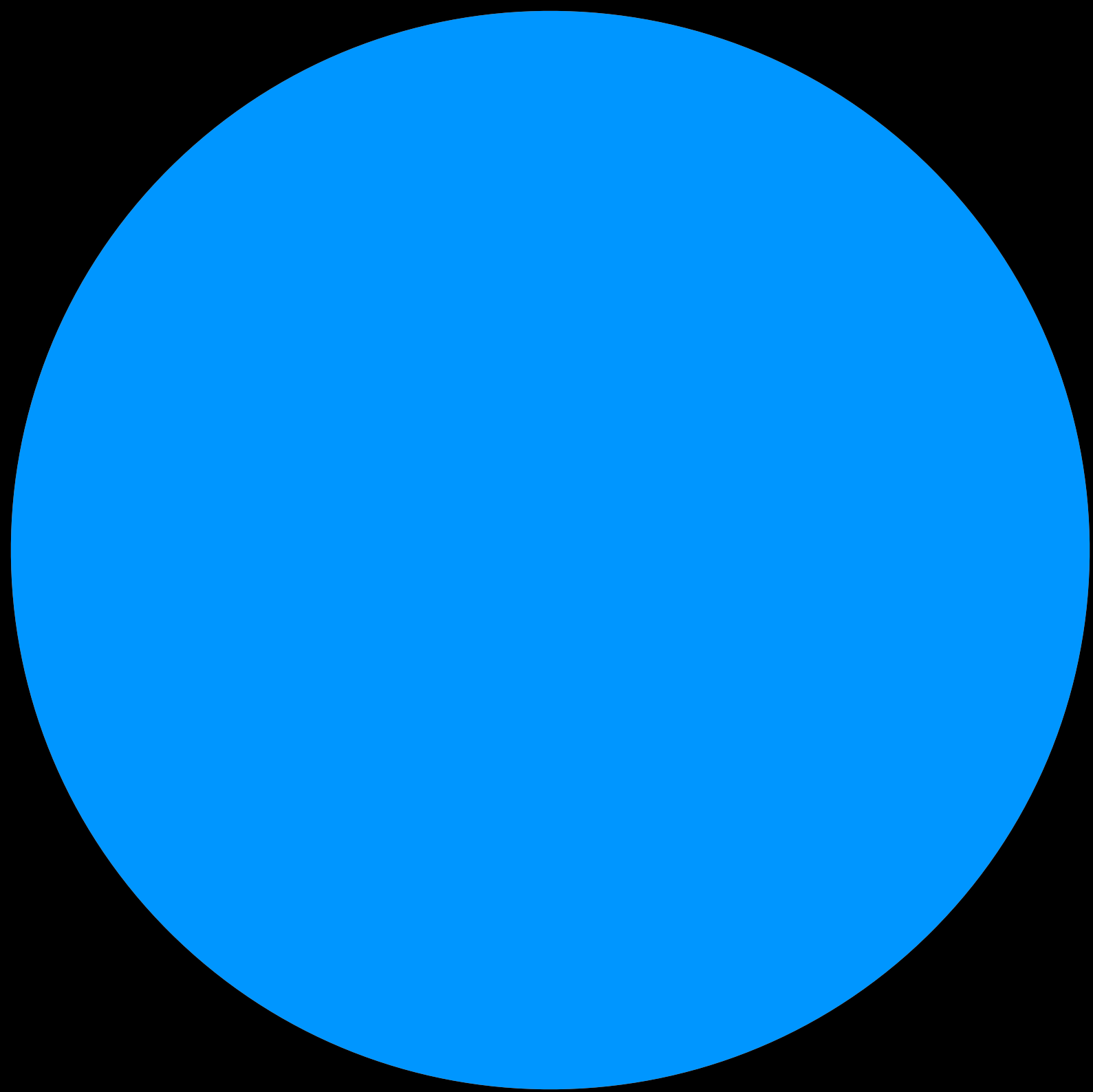
100

**18 MOIS**

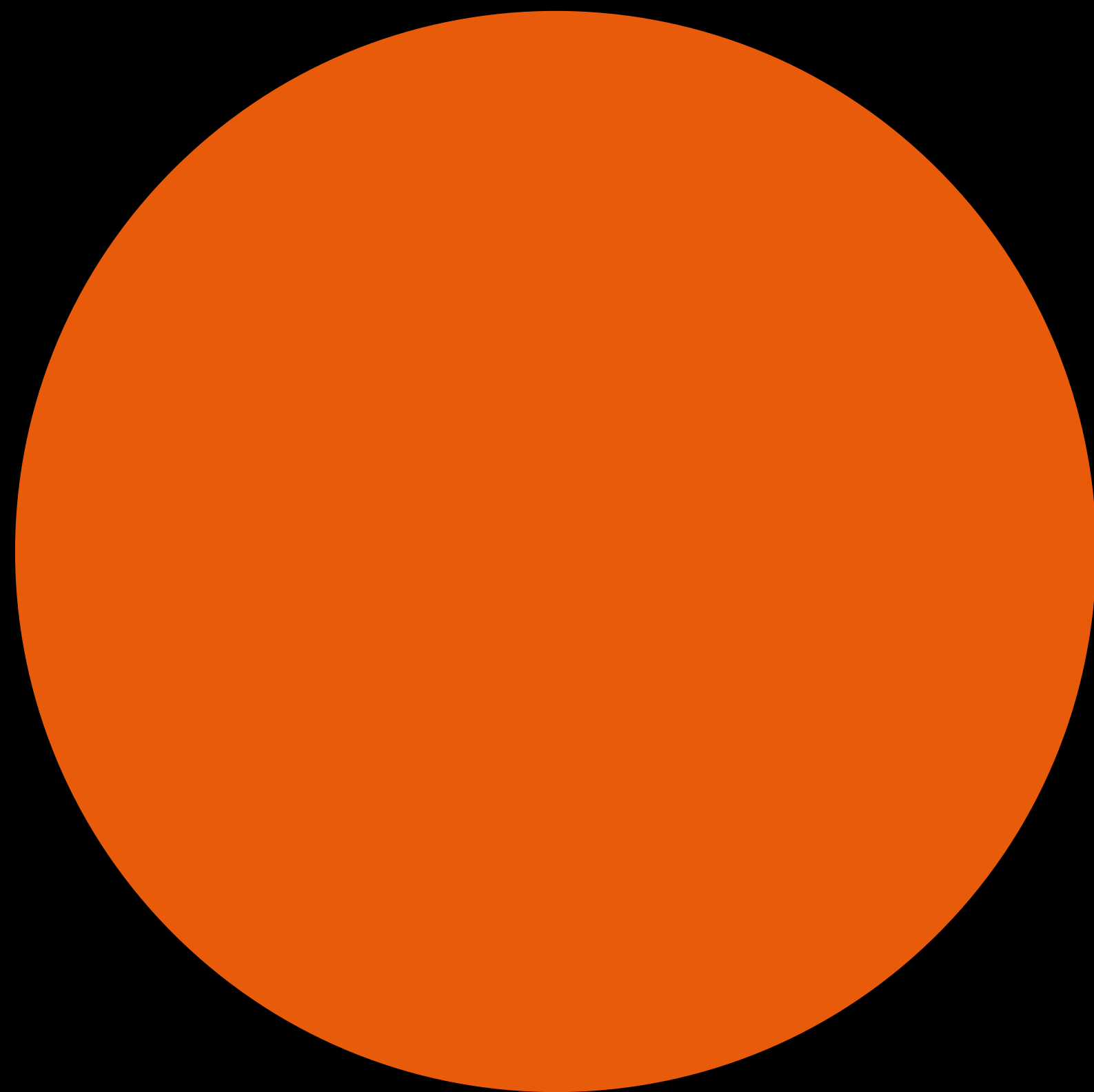
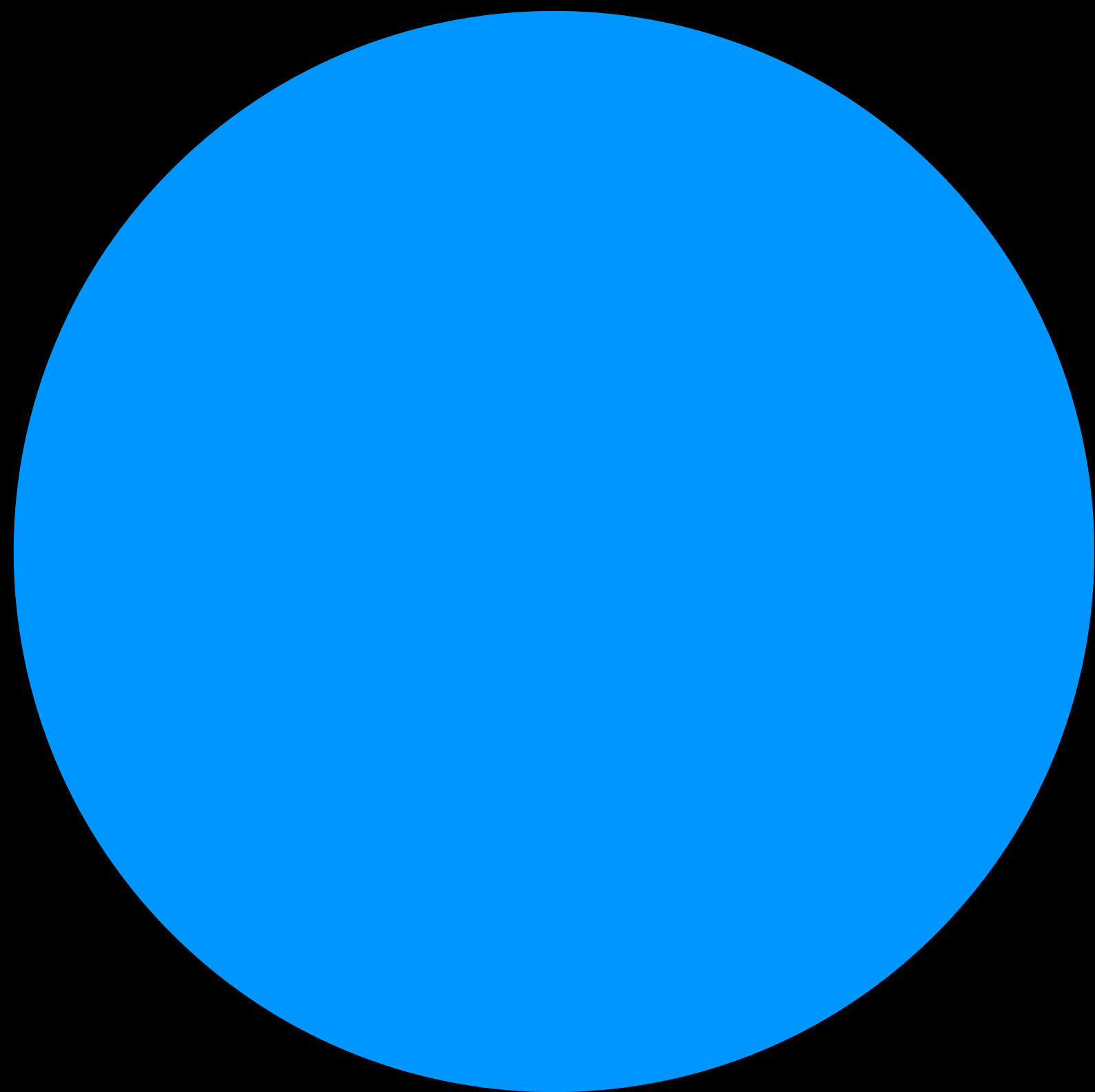


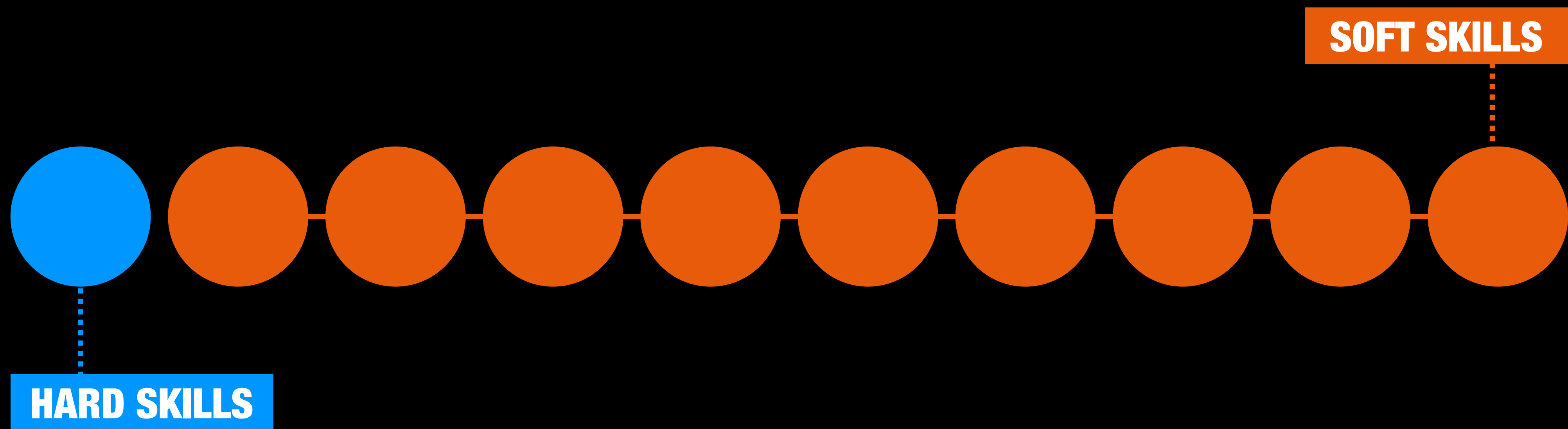














Jim	3.500	3143.27
DWIGHT	3.000	1.076.21
STANLEY	2.500	2.580.99
P	2.000	2.578.98
	1.500	2.110.84
	1.000	876.00

**1/4 DE NOTRE VIE**

**54% DE NOTRE TEMPS ÉVEILLÉ**

**NOUS PASSONS 80 000 HEURES AU TRAVAIL**



A globe on a stand is positioned in a grassy field. The globe shows a map of the world with various countries in different colors. The text "IL EST TEMPS DE REINVENTER LE RECRUTEMENT" is overlaid on a green banner across the middle of the image. In the foreground, several white paper airplanes are scattered on the grass.

**IL EST TEMPS DE REINVENTER LE RECRUTEMENT**





**EN AIDANT CHACUN A EXPRIMER**

**SON PLEIN POTENTIEL**



A person is performing a handstand against a wall with vertical blue and white stripes. The person is wearing a white towel with a black pattern tied around their waist. Their legs are spread wide in the air, and their arms are extended downwards to support their weight. The background shows a sandy beach, some white lounge chairs, and the ocean under a clear blue sky.

**ET A VIVRE SON JOB AVEC PASSION**



Mais pour ça, il faut revenir à l'essentiel...



A close-up, warm-toned photograph of a diverse group of young adults laughing and hugging each other outdoors. The group includes a man with a beard and a grey sweater, a woman with long dark hair in a white shirt, a Black man in a plaid shirt, and a man with dark hair in a light grey shirt. They are all smiling broadly and embracing. A bright green rectangular box is overlaid in the center, containing the word 'POTENTIAL' in white, bold, sans-serif capital letters.

**POTENTIAL**





**BRAIN**

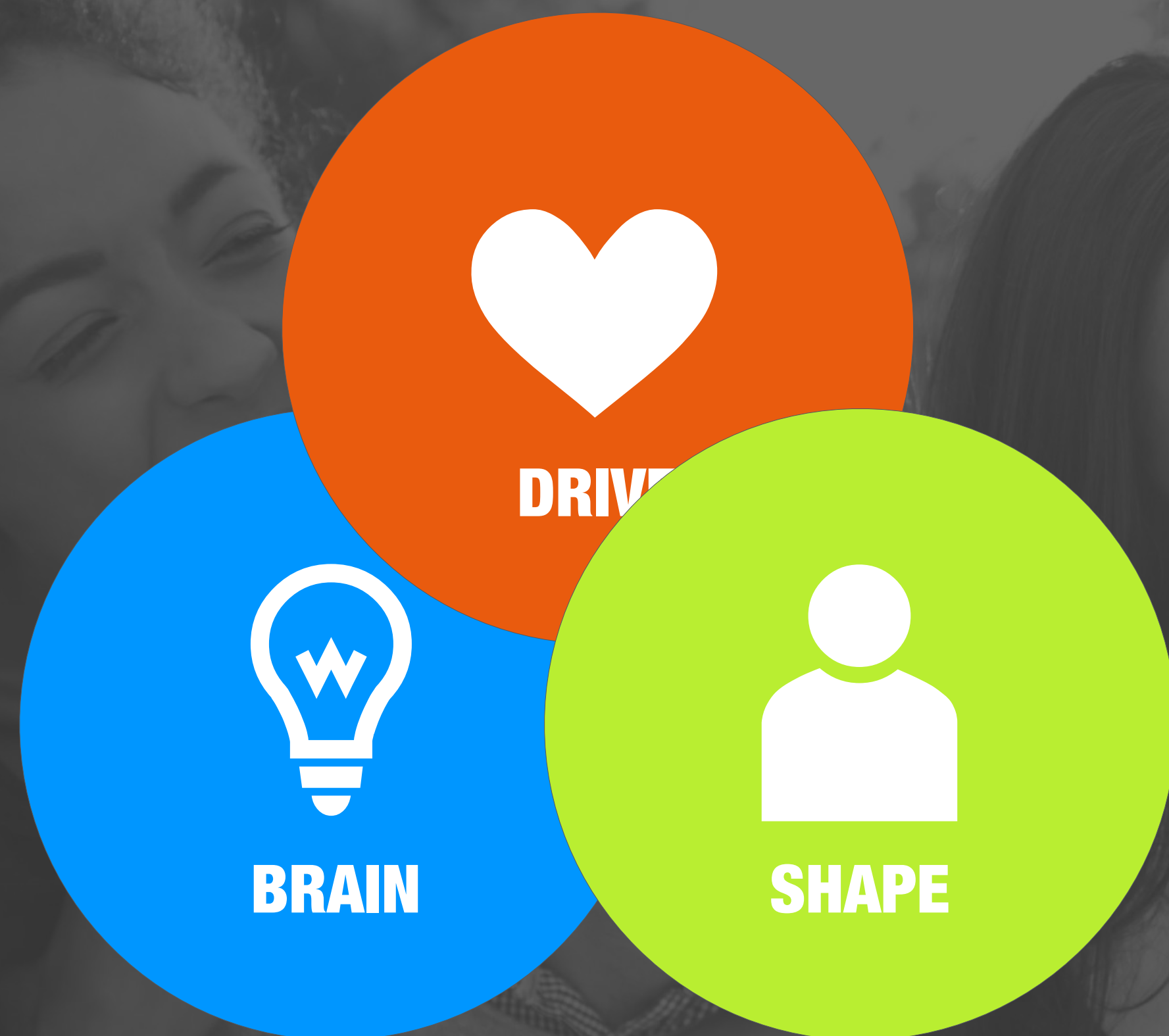


**DRIVE**



**SHAPE**





# TALENTS NATURELS





**TALENTS  
NATURELS**

**MODÈLES  
PREDICTIFS**

JOB DESCRIPTIONS





**ENTREPRISE**

CULTURE SPECIFIQUE

**EQUIPE**

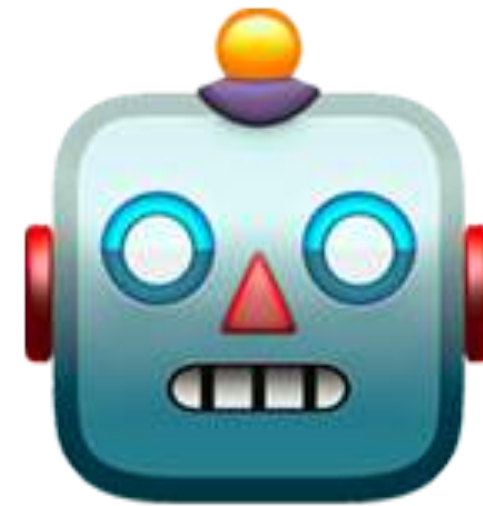
MANAGER & COLLEGUES

**JOB**

TACHES & MISSIONS

**WE MAKE IT**

**SIMPLE**



# **Créez un modèle prédictif ultra fiable**

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







Abonnement Enterprise

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  
IMPORTÉS

0

### CONTACTS SÉLECTIONNÉS

Aide







Abonnement Enterprise

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

Account Managers



#### CONTACTS SÉLECTIONNÉS



**Sillé Emmanuelle**  
Customer Success Manager  
Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30



**LEHEC François**  
Account Manager @AssessFirst  
Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30



**CERVELLE Quentin**  
HR Consultant @AssessFirst  
Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30



**FOURY Michaël**  
Sales Development Leader @AssessFirst  
Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30



**HUGHES John**  
Business Developer E-commerce  
Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30



**ELMASSIAN Paul-Louis**  
Business Development @AssessFirst  
Date d'ajout : 2019-01-10 10:35:34

### CONTACTS IMPORTÉS

6

Créer le modèle maintenant

Aide





Abonnement Enterprise

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

### ANALYSE DU MODÈLE : ACCOUNT MANAGER



85%

#### Pouvoir prédictif

Ce modèle permet de prédire la capacité des personnes à performer et à démontrer l'attitude attendue avec précision dans 85% des cas. Dans 15% des cas, il se peut que le pouvoir prédictif du modèle ne soit pas maximal.

### RARETÉ DU PROFIL RECHERCHÉ : 1/5



Profil rare



Profil fréquent

En moyenne, vous devrez évaluer 5 personnes pour en trouver une qui obtiendra une adéquation comprise entre 60% et 100% avec ce modèle.

Tester le modèle

Enregistrer le modèle

### CONTACTS IMPORTÉS

6

[Retour à l'échantillon](#)

Aide







Abonnement Enterprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

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

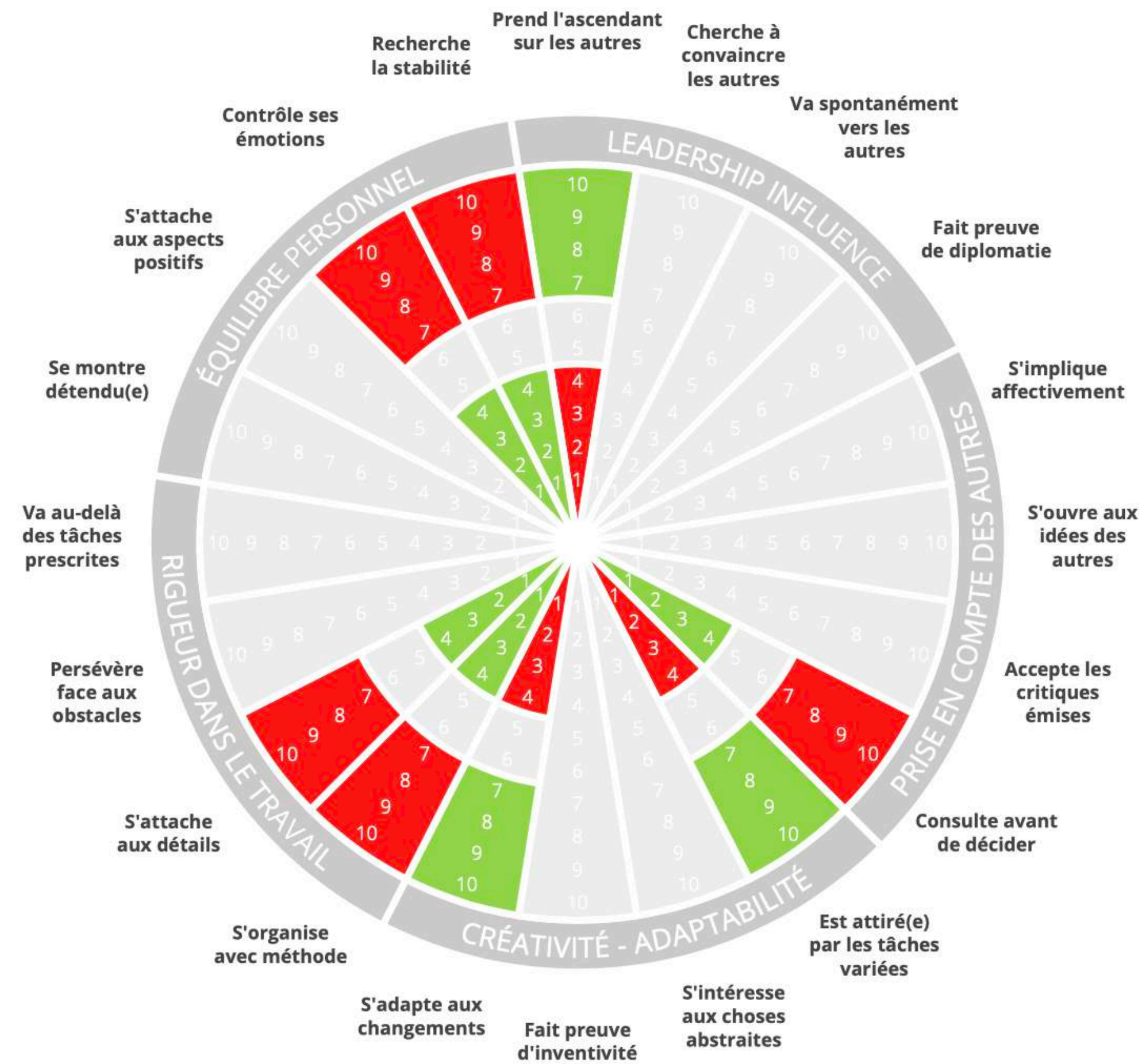
# Modèles prédictifs

Nouveau modèle prédictif

AUGMENTEZ LA FIABILITÉ DE VOTRE MODÈLE EN LE CALIBRANT

Calibrer le modèle

## COMPOTEMENTS ATTENDUS



Tester le modèle

Enregistrer le modèle

Aide







Abonnement Enterprise

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

[Remonter en haut de la page](#)

Tester le modèle

Enregistrer le modèle

Aide





Abonnement Enterprise

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



### RÉSOUTDRE 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







Abonnement Enterprise

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



**Sillé Emmanuelle**  
Customer Success Manager  
Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30



Attitude ?



**LEHEC François**  
Account Manager @AssessFirst  
Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30

Performance ?

Attitude ?



**CERVELLE Quentin**  
HR Consultant @AssessFirst  
Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30

Performance ?

Attitude ?



**FOURY Michaël**  
Sales Development Leader @AssessFirst  
Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30

Performance ?

Attitude ?



**HUGHES John**  
Business Developer E-commerce  
Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30

Performance ?

Attitude ?



**ELMASSIAN Paul-Louis**  
Business Development @AssessFirst  
Date d'ajout : 2019-01-10 10:35:34

Performance ?

Attitude ?



Valider

Aide



6

### MODÈLE COMPLÉTÉ À 0%

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

### VOTRE ÉCHANTILLON

0	0	0
0	0	0





Abonnement Enterprise

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



**Sillé Emmanuelle**  
Customer Success Manager  
Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30

Performance conforme

Attitude conforme



**LEHEC François**  
Account Manager @AssessFirst  
Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30

Performance élevée

Attitude en décalage



**CERVELLE Quentin**  
HR Consultant @AssessFirst  
Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30

Performance exceptionnelle

Attitude positive



**FOURY Michaël**  
Sales Development Leader @AssessFirst  
Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30

Performance élevée

Attitude en décalage



**HUGHES John**  
Business Developer E-commerce  
Date d'ajout : 2019-01-10 10:34:30

Performance élevée

Attitude positive



**ELMASSIAN Paul-Louis**  
Business Development @AssessFirst  
Date d'ajout : 2019-01-10 10:35:34

Performance conforme

Attitude problématique



Valider

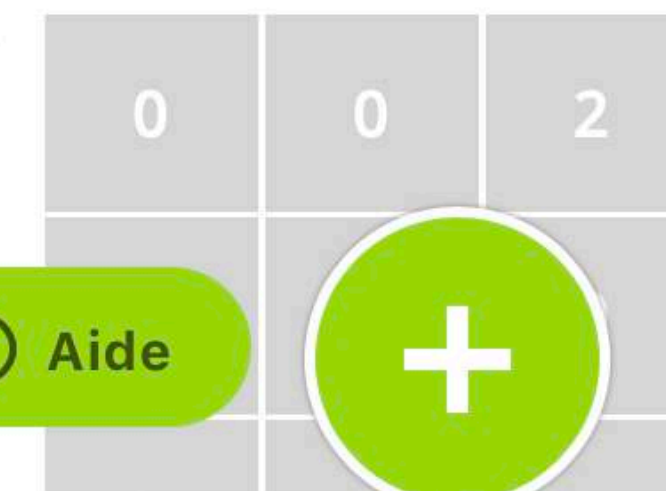
### CONTACTS IMPORTÉS

6

### MODÈLE COMPLÉTÉ À 100%

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

### VOTRE ÉCHANTILLON



Aide







Abonnement Enterprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

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

## Modèles prédictifs

Nouveau modèle prédictif

### RÉCUPÉRATION DES CONTACTS (100%)



### CALCUL DU MODÈLE PERFORMANCE & ATTITUDE



### CALCUL DU MODÈLE PERFORMANCE



Aide







Abonnement Enterprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

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

## Modèles prédictifs

Nouveau modèle prédictif

MODIFIEZ VOTRE ECHANTILLON POUR AJUSTER LE MODÈLE

Retour à l'échantillon

### ANALYSE DU MODÈLE : ACCOUNT MANAGER

Modèle prédictif : Performance et Attitude



85%



#### Pouvoir prédictif

Ce modèle permet de prédire la capacité des personnes à performer et à démontrer l'attitude attendue avec précision dans 85% des cas. Dans 15% des cas, il se peut que le pouvoir prédictif du modèle ne soit pas maximal.

### RARETÉ DU PROFIL RECHERCHÉ : 1/7



Profil rare



Profil fréquent

En moyenne, vous devrez évaluer 7 personnes pour trouver une adéquation

Tester le modèle

Enregistrer le modèle

### CONTACTS IMPORTÉS

6

Retour à l'échantillon

#### MODÈLE COMPLÉTÉ À 100 %

Vous avez importé 6 contacts.  
Vous avez renseigné 100% des notations sur les 2 critères de Performance et d'Attitude.

### ANALYSE DE L'ÉCHANTILLON

Aide





## Lien d'accès direct à la campagne Account Manager

En cliquant sur le bouton "Obtenir le lien", vous allez générer un lien public d'inscription automatique à la campagne de recrutement " Account Manager ". Ce lien permettra aux personnes qui y accéderont de se créer un compte sur AssessFirst et de rejoindre automatiquement la campagne. Ils pourront alors compléter les évaluations que vous avez associées à cette campagne.

Vous pouvez placer ce lien où vous le souhaitez sur votre site internet ou dans un email.

**Lien d'inscription public :**

<http://afir.st/Oowle>

Copier



**WE MAKE IT**

**EMPOWERING**





**Créez votre compte en moins de 2 minutes.**



E-mail



Prénom

Nom

Suivant

 Aide





Navigation Mon compte

 Tableau de bord

 Mon profil

 Français ▼

## BIENVENUE SUR ASSESSFIRST

AssessFirst vous permet de découvrir les talents qui vous rendent unique ainsi que les fonctions, postes et secteurs qui vous correspondent le plus.

Pour y accéder, commencez par compléter vos évaluations et par enrichir votre profil.

Plus vous remplirez votre profil, plus vous augmenterez sa force !



**David Bernard**  
★ CEO ★ - AssessF...

# Tableau de bord

## MES ÉVALUATIONS

### DÉCOUVREZ VOTRE PERSONNALITÉ (12 minutes)

En 12 minutes, révélez votre personnalité, vos comportements naturels ainsi que les talents qui font de vous une personne unique !

# SHAPE

Démarrer

### EXPLOREZ VOS MOTIVATIONS (12 minutes)

En 12 minutes, découvrez quelles sont les motivations qui vous animent parmi 20 motivations spécialement choisies pour leurs liens avec la réussite et l'épanouissement au travail.

Démarrer

# DRIVE

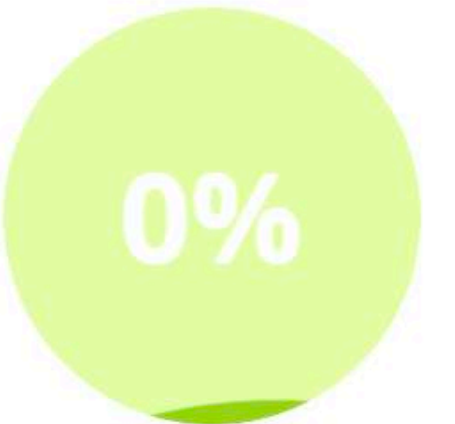
### METTEZ EN AVANT VOS CAPACITÉS (18 minutes)

En 18 minutes, mettez en avant votre capacité à apprendre et à progresser. Identifiez également les capacités spécifiques qui vous caractérisent tout particulièrement.

# BRAIN

Démarrer

## PUISSANCE DU PROFIL



Les utilisateurs qui ont un profil complet à 100% valorisent davantage leurs talents et leur potentiel.

### Comment obtenir un profil complet à 100% ?

Pour augmenter la force de votre profil :

- Complétez vos évaluations  
[SHAPE, DRIVE, BRAIN](#)
- Complétez vos informations
- Mettez une photo
- Ajoutez une présentation
- Ajoutez des compétences

 Aide





**SHAPE**  
Personnalité

**Navigation** Mon compte

● Tableau de bord

● Mon profil

🇫🇷 Français ▼

1/90



00:03

Pourquoi suis-je unique ?

Je sais prendre les décisions pour le groupe.

Je suis capable de me faire apprécier de presque n'importe qui !

🔗 Aide



**DRIVE**  
Motivations

**Navigation** Mon compte

● Tableau de bord

● Mon profil

🇫🇷 Français ▼

1/90



00:02

Je préfère :

Pouvoir constater rapidement le résultat de mon travail.

Travailler avec des personnes respectueuses des principes établis.

🔍 Aide



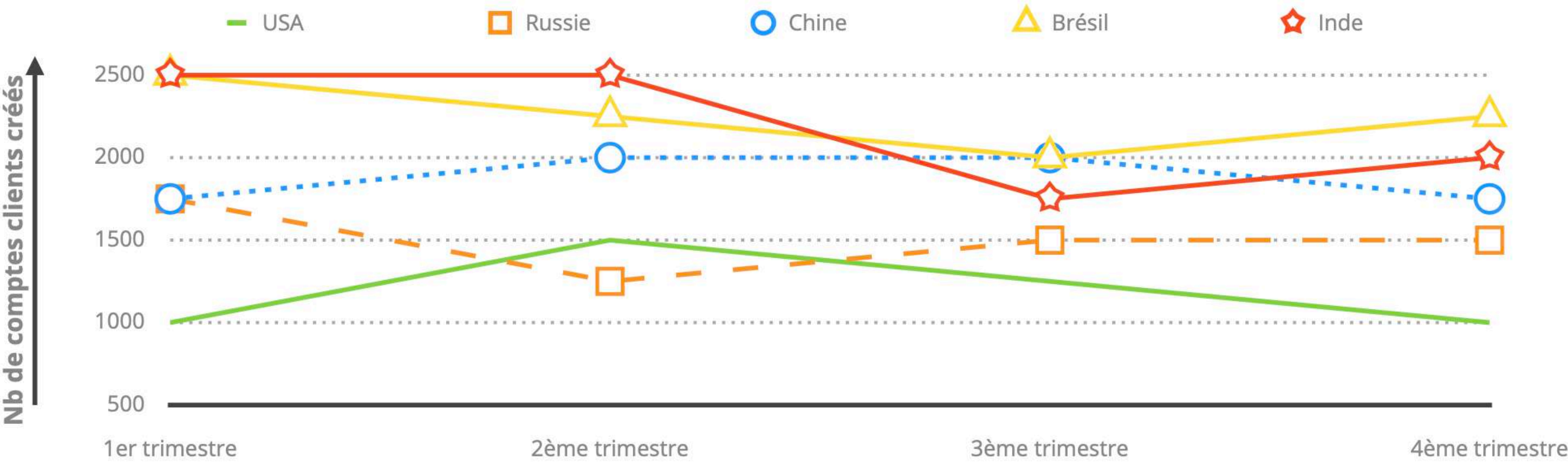


- Tableau de bord
- Mon profil

Français

1/8

07:56



Quel est le nombre total de comptes clients créés en Chine sur l'année ?

- ☐ 7750 ☐ 9000 ☐ 6000 ☐ 7500 ☐ 8250 ☐ Impossible à dire.

Je ne sais pas

Valider

Aide



**10'**





Abonnement Enterprise

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%

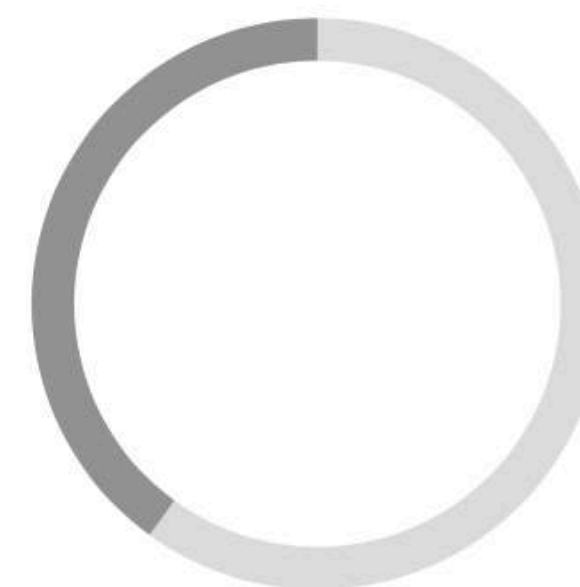
## SYNTHÈSE

Personnalité  
SHAPE



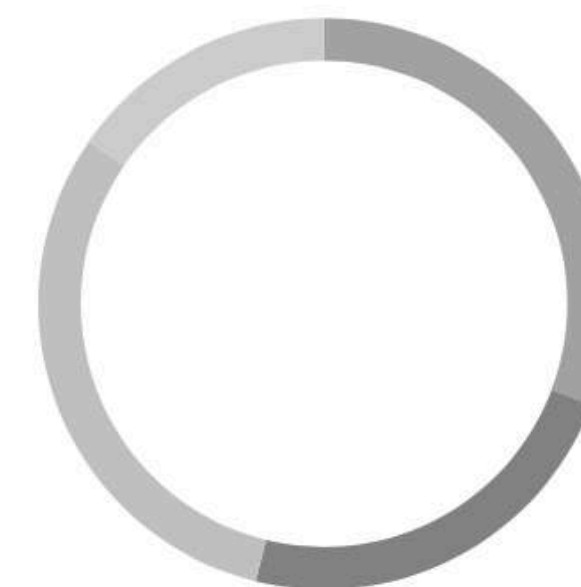
Voir les résultats

Motivation  
DRIVE



Voir les résultats

Aptitudes  
BRAIN



Voir les résultats

# TALENT

## PERSONAL PITCH

“

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

Aide





Abonnement Enterprise

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%

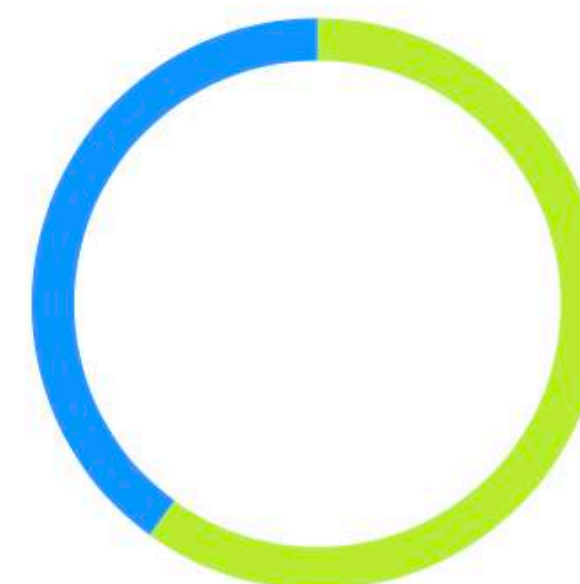
## SYNTHÈSE

Personnalité  
SHAPE



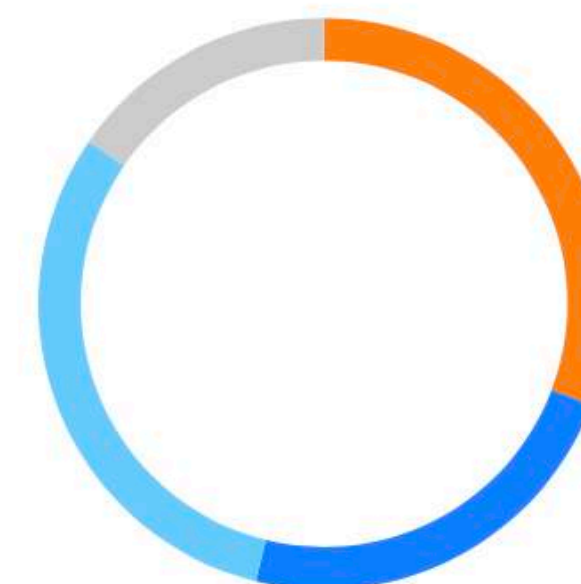
Voir les résultats

Motivation  
DRIVE



Voir les résultats

Aptitudes  
BRAIN



Voir les résultats

# TALENT

## PERSONAL PITCH

“

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

Aide







Abonnement Enterprise

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

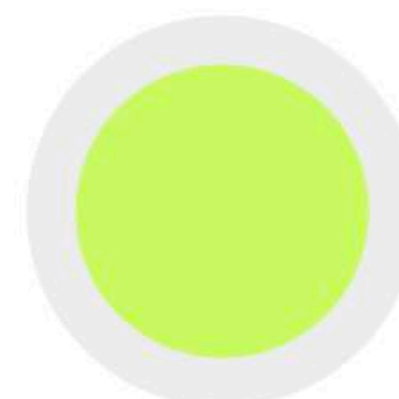
Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

## SES COMPORTEMENTS PRIVILÉGIÉS



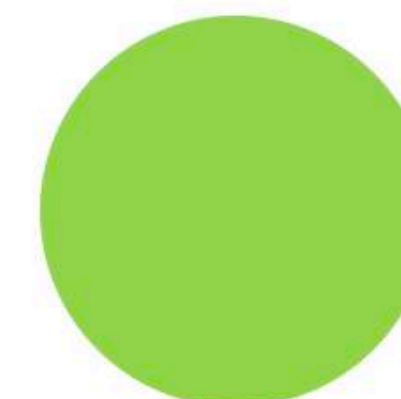
RESSENTIR



Faire preuve de dynamisme



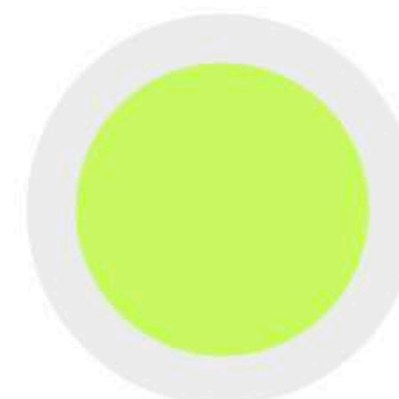
Canaliser son énergie



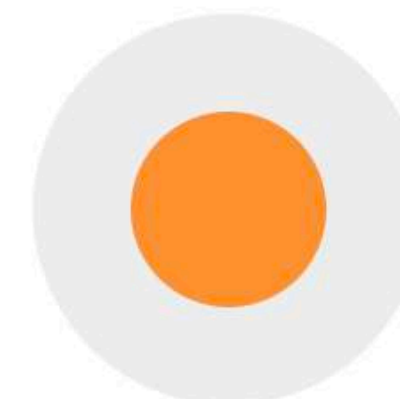
Gérer le stress



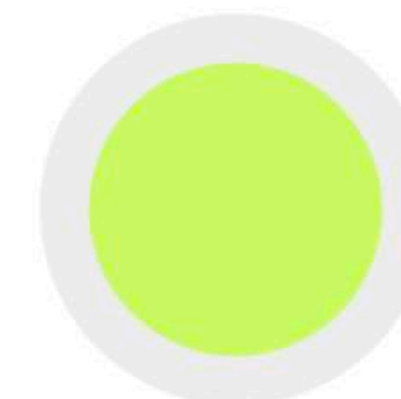
RÉFLÉCHIR



Analyser avec critique



Élaborer des stratégies



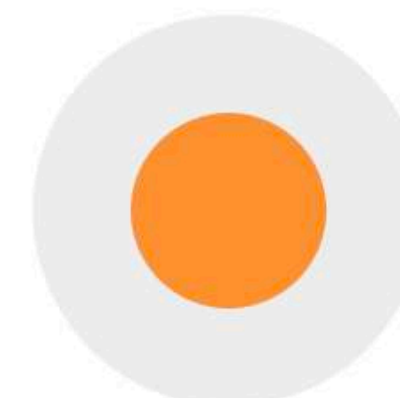
Innover



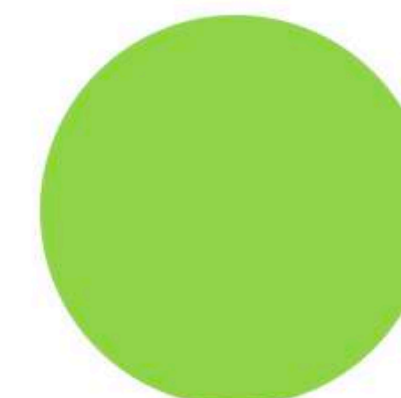
AGIR



Faire preuve de proactivité



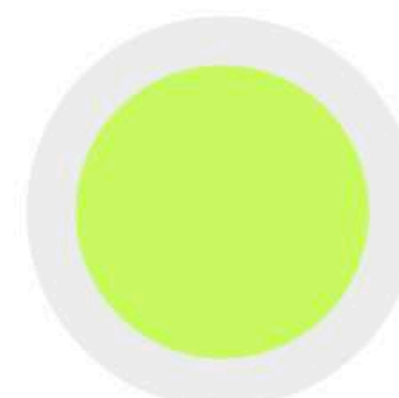
Organiser et exécuter



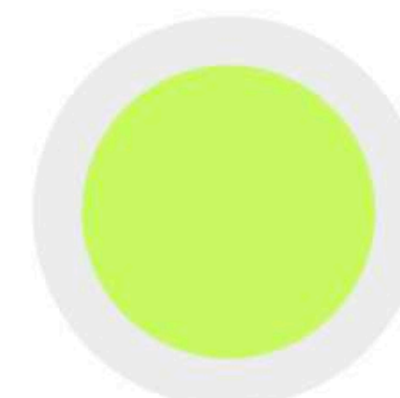
Gérer les imprévus



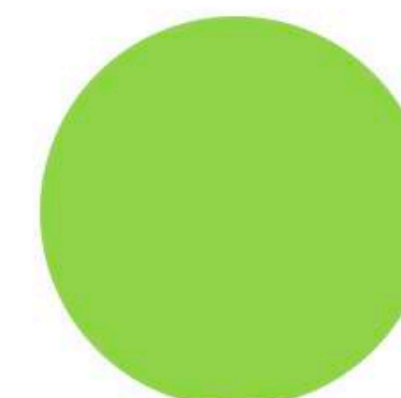
INFLUENCER



Développer des relations



Diriger



Fédérer

Aide





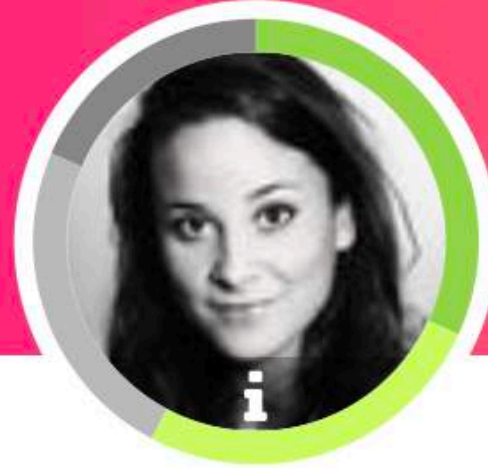


Abonnement Enterprise

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%

## 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 Enterprise

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%

## TALENT TAGS

- #Lead #écoute #Avenante #Tact #Ouverte #Critique #Participative
- #Multitâche #Concrète #Conventionnelle #Changement #Improvise #Tenace
- #Initiative #Sereine #Enthousiaste #Expressive #Risque

## 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





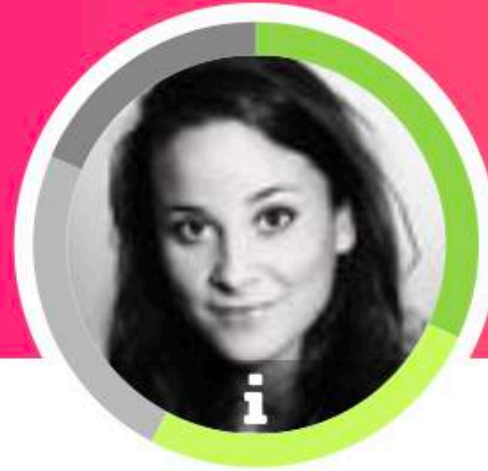


Abonnement Enterprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

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



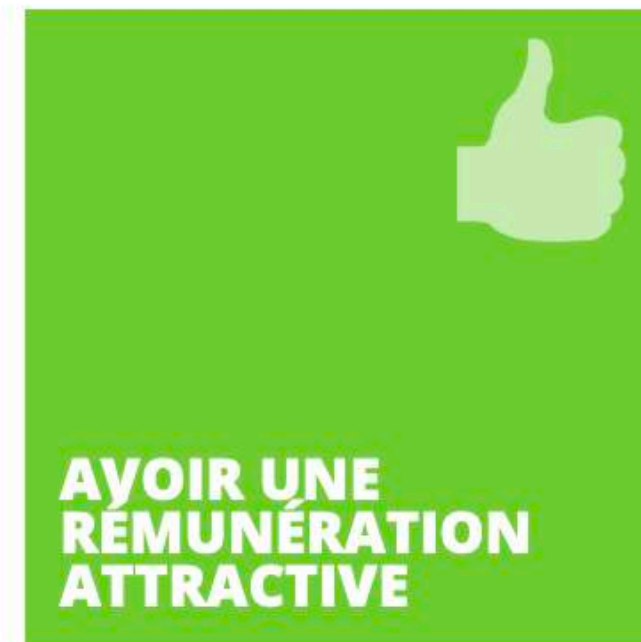
Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ AssessFirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

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



Voir les résultats complets

Aide







Abonnement Enterprise

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%

## 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



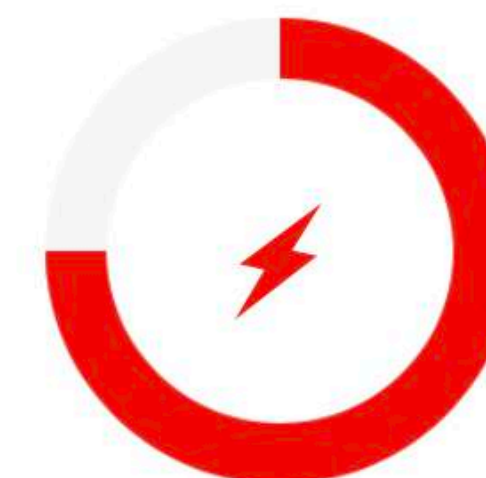
### COORDONNER

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 suffisamment.



### 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





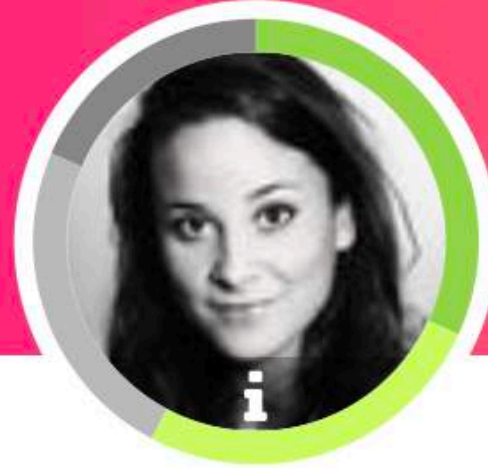


Abonnement Enterprise

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%

## L'ENVIRONNEMENT DANS LEQUEL ELLE AIME TRAVAILLER

#Décontracté #Respect #Amical #Process #Accueillant #Méthode  
#Proximité #Principe #Bienveillant

## 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





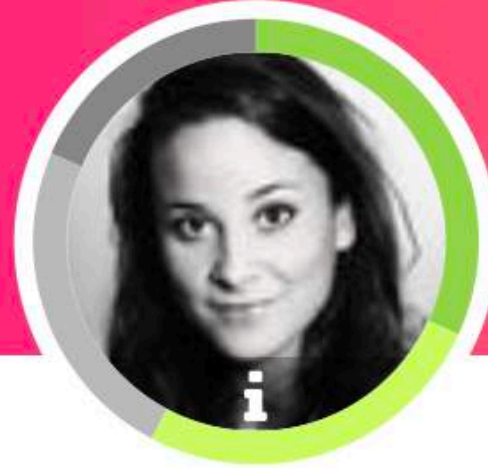


Abonnement Enterprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

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



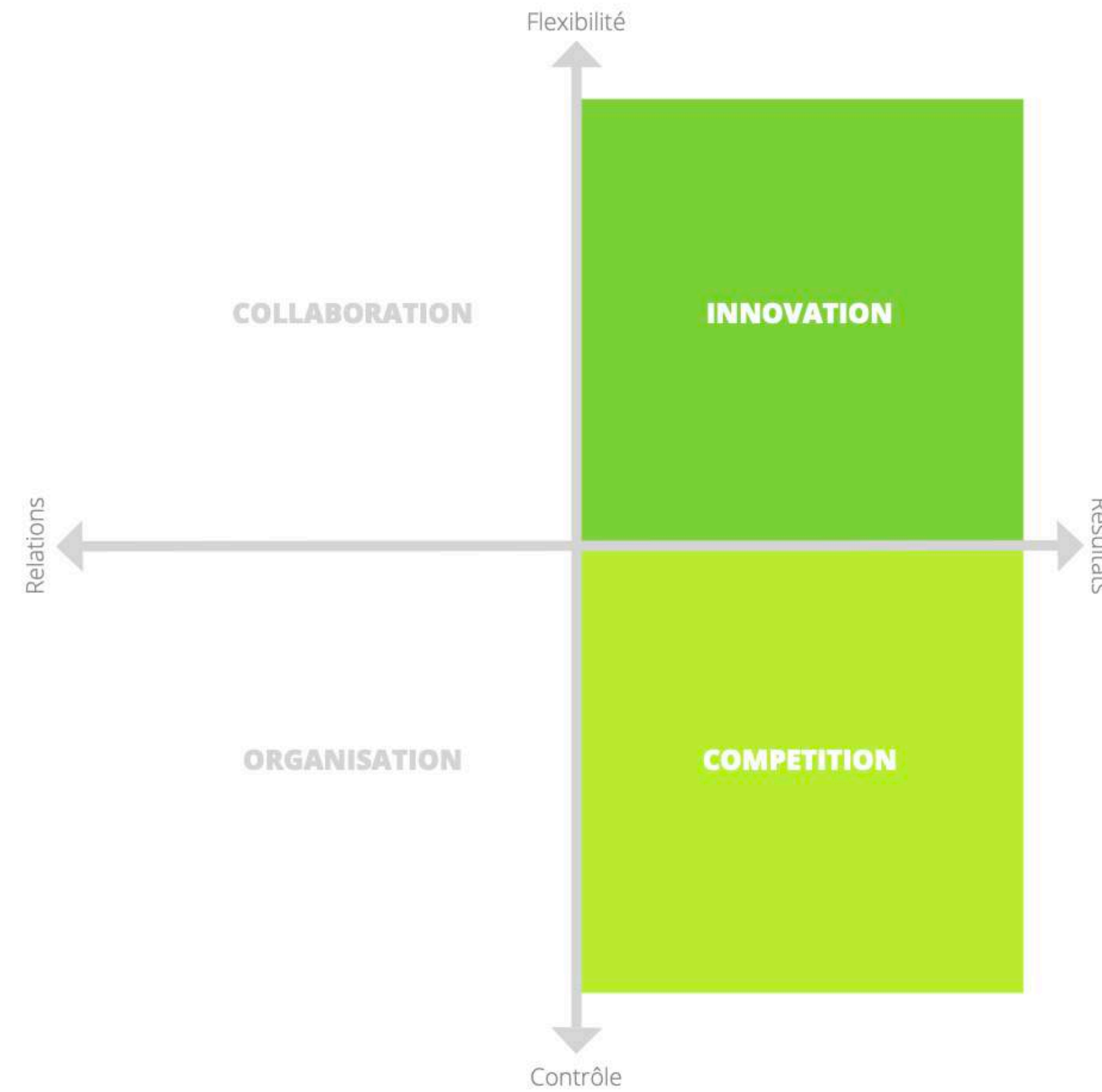
Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ AssessFirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

## LA CULTURE DANS LAQUELLE ELLE S'ÉPANOUIT



Culture privilégiée  
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 Enterprise

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%

# 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 classifier les informations, et généralement une mémoire assez efficace. On peut notamment lui faire confiance pour

Aide





**WE MAKE IT**

**PRACTICAL**



Modèle prédictif : Account Manager

**Manager de la campagne : David Bernard**

Chercher

 **Magic Button**

**? Légende**

▼



✉ Envoyer un rappel



## N

+





Modèle prédictif : Account Manager

[Voir l'offre d'emploi](#)

**Manager de la campagne : David Bernard**

Chercher

 **Magic Button**

**?** Légende

▼



✉ Envoyer un rappel

**Navigation**    Mon compte

## Navigation

Mon compte

Talent mapper

 Aide







Magic Button



Ajout





Modèle prédictif : Account Manager

**Manager de la campagne : David Bernard**

❓ Légende

Envoyer un rappel

**Navigation** Mon compte

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

**Valider**

+





Abonnement Enterprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

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



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ AssessFirst

Synthèse Résultats complets **Prédire la réussite** Orientation Affinité

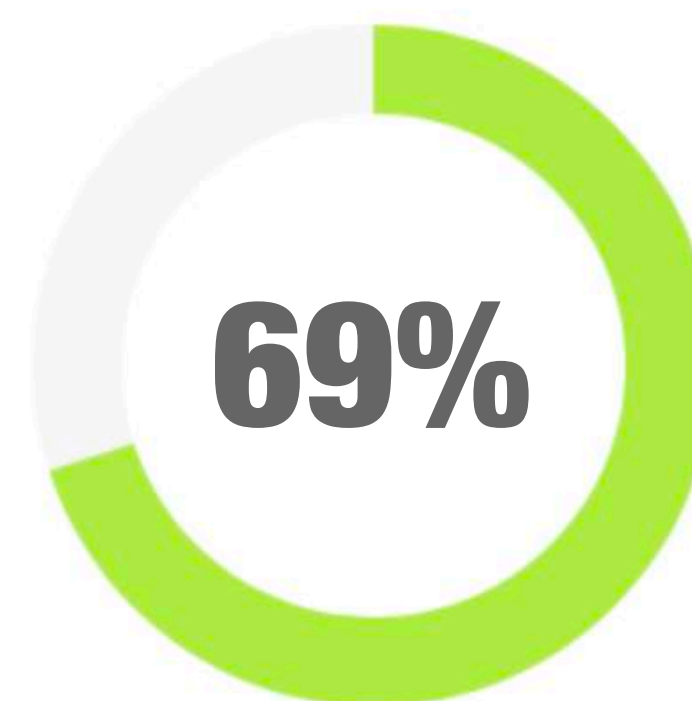
59%

## 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 Enterprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

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



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ AssessFirst

Synthèse Résultats complets **Prédire la réussite** Orientation Affinité

59%

## DÉTAIL DE LA PRÉDICTION



**RÉUSSITE**  
Délivrer des résultats



**ENGAGEMENT**  
S'épanouir dans le poste



**AFFINITÉ : 59%**  
David Bernard

## COMPÉTENCES TECHNIQUES

Psychologie Formation Recrutement Accompagnement Développement commercial

# SUCCESS

## DÉLIVRER DES RÉSULTATS



600%

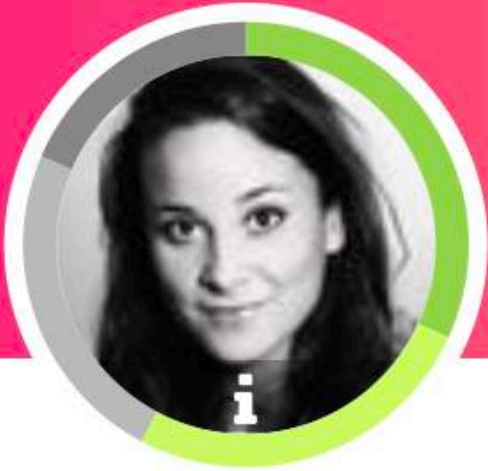
Aide







Abonnement Enterprise



Emmanuelle Sillé  
Customer Success Manager @ AssessFirst

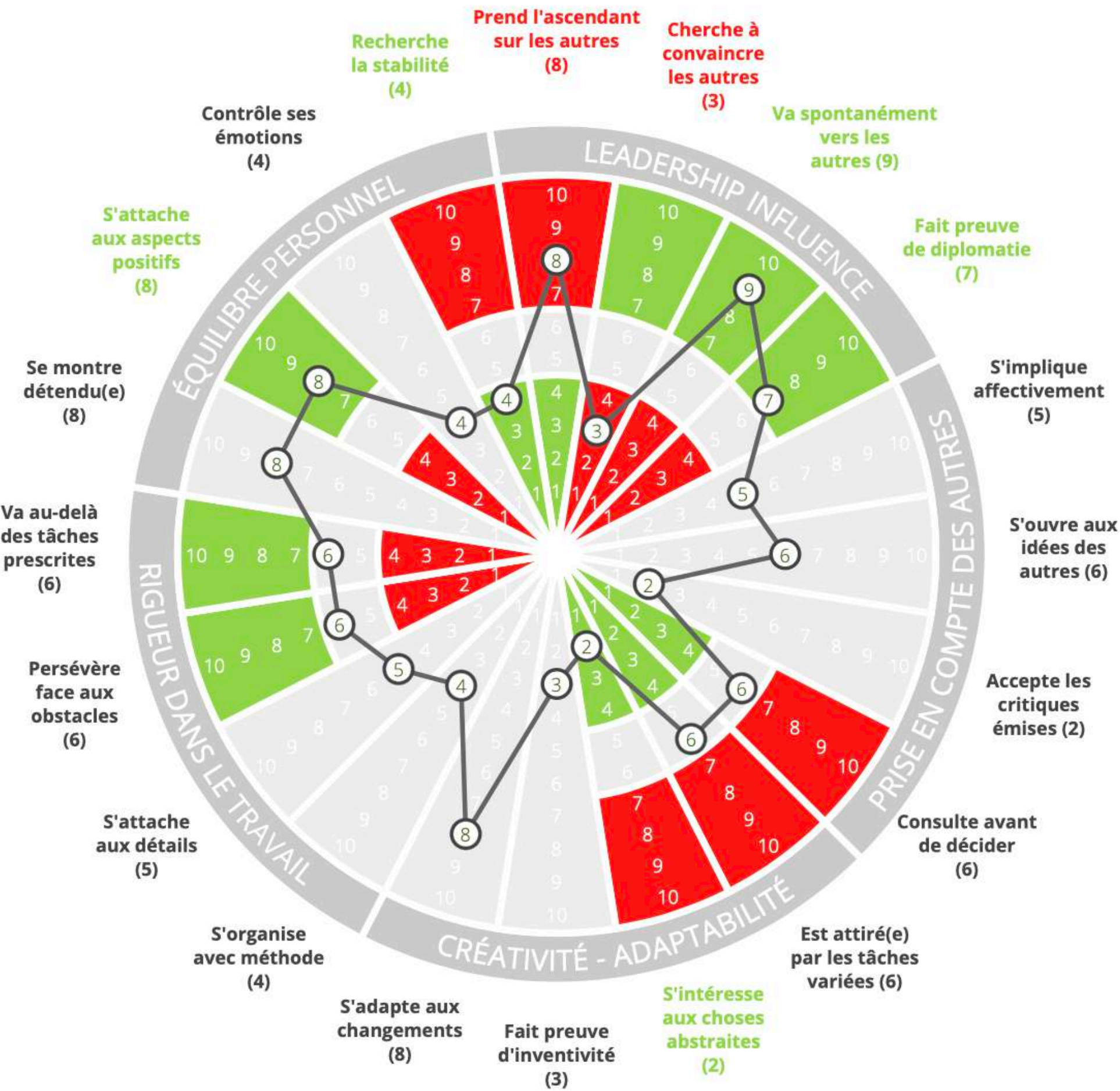
Synthèse Résultats complets **Prédire la réussite** Orientation Affinité

59%

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

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



Légende

- Comportements associés à la réussite
- Comportements neutres
- Comportements à éviter

Aide







Abonnement Enterprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

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



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ AssessFirst

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 Enterprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

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



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ AssessFirst

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





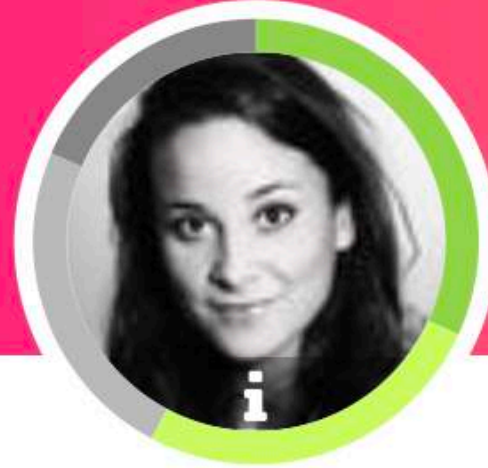


Abonnement Enterprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

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



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ AssessFirst

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 MAKE IT**

**AWESOME**





30

**55**

54





**IT'S A MATCH !**



Subscription Enterprise

Find a contact

Browse

My account

- Dashboard
- My profile
- My applications
- Jobs
- Contacts
- Recruitments
- Mobility
- Predictive models
- Talent mapper



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ AssessFirst

Synthèse

Résultats complets

Prédire la réussite

Orientation

Affinité

59%

## AFFINITÉ

David Bernard

Aide



réagissiez de façon proche dans un grand nombre de situations.





Abonnement Enterprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

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



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ AssessFirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

## AFFINITÉ

David Bernard

Clément

Daniel Hansberger

Guillaume Beauvais

Pierre Gierak

Maxime Abehserra

Clémentine Cagnoli

Anaïs Hammoudi

Clément Gourichon

Clément Devichi

Aide



réagissiez de façon proche dans un grand nombre de situations.

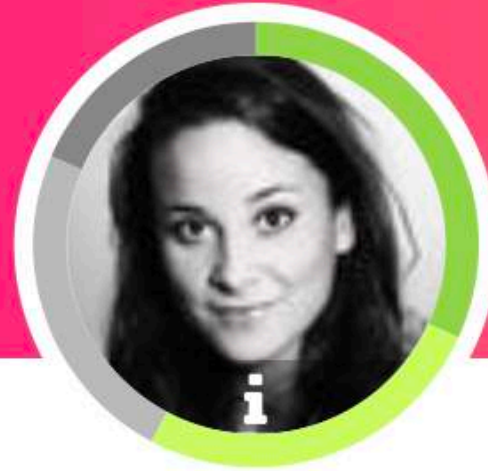


Abonnement Enterprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

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



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ AssessFirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

## AFFINITÉ

Clément Duchêne



68%

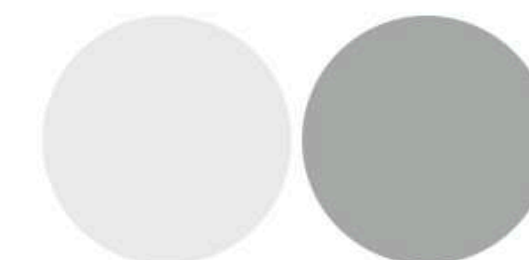
It's a match !

Le rapprochement entre ces profils fait apparaître une bonne synergie entre eux. Il y a de fortes probabilités pour qu'ils s'entendent bien. De ce fait, travailler ensemble devrait leur paraître naturel. Ils n'auront pas à procéder à trop d'ajustements pour que leur collaboration soit un succès.

## COMPLÉMENTARITÉ DES PROFILS



Profils similaires



Profils complémentaires

Ils ont de nombreuses caractéristiques personnelles en commun. Il est probable qu'ils réagissent de façon proche dans un grand nombre de situations.

Aide







Abonnement Enterprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

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



Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ AssessFirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

## FAÇON D'AGIR



### Penser en dehors du cadre

Emmanuelle Sillé privilégie des méthodes de travail éprouvées pour réaliser son travail alors que Clément Duchêne cherche davantage à innover. Clément Duchêne peut par conséquent trouver l'approche de Emmanuelle Sillé parfois trop conventionnelle et manquant d'audace.

### Gérer les changements

Le changement fait partie du quotidien de Clément Duchêne et de Emmanuelle Sillé. Ils n'envisagent pas que cela puisse en être autrement. Ils sont donc stimulés l'un par l'autre et nourrissent ensemble un rythme de travail soutenu. Ils apprécient chacun la souplesse et la vivacité de l'autre.

### Planifier l'activité

Clément Duchêne et Emmanuelle Sillé travaillent tous les deux en fonction des priorités du moment. Ils n'ont pas de plan défini à suivre. Ils ne sont donc pas perturbés par leurs modes de fonctionnement respectifs. Ils devraient développer ensemble une grande capacité d'adaptation. En revanche, il se pourrait qu'ils n'accordent pas une importance capitale à la formalisation de certains aspects (calendriers, plans d'action...).

Aide





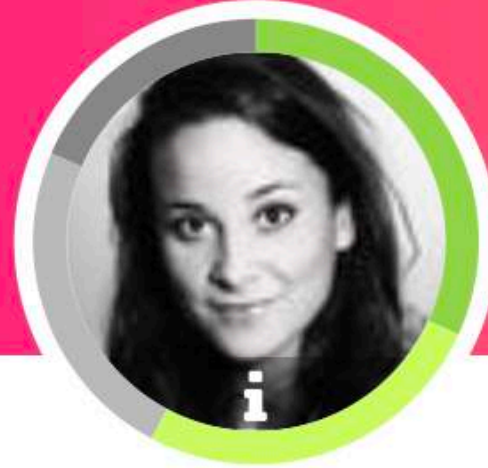


Abonnement Enterprise

Rechercher un contact

Navigation Mon compte

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



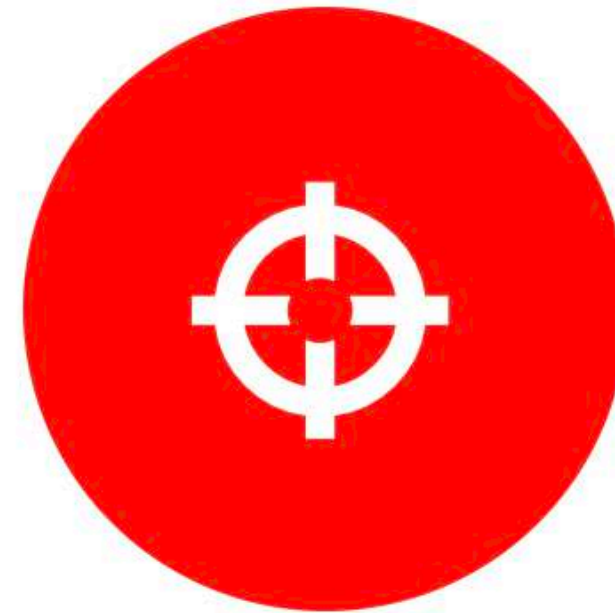
Emmanuelle Sillé

Customer Success Manager @ AssessFirst

Synthèse Résultats complets Prédire la réussite Orientation Affinité

59%

## OBJECTIFS POURSUIVIS



- Rendre le monde meilleur**

Il est essentiel pour Clément Duchêne que son action ait un impact positif sur la société alors que Emmanuelle Sillé considère cet aspect comme tout à fait secondaire. Clément Duchêne pourrait reprocher à Emmanuelle Sillé de ne pas se préoccuper assez du sens donné à leur travail commun et de manquer d'engagement au sens large. De son côté, Emmanuelle Sillé peut avoir le sentiment que Clément Duchêne manque de réalisme dans ses objectifs et n'est pas assez pragmatique.
- Réussir à tout prix**

Emmanuelle Sillé considère le fait de remporter des succès comme étant une priorité, alors qu'il s'agit de quelque chose d'un peu plus secondaire pour Clément Duchêne. Emmanuelle Sillé possède donc un esprit plus compétitif qui pourrait être perçu comme étant excessif par Clément Duchêne.
- Soutenir les autres**

Savoir que ses actions peuvent aider les autres est indispensable à Clément Duchêne pour qu'il s'engage pleinement dans un projet. Emmanuelle Sillé est moins focalisée sur cet aspect, même si elle y est quand même sensible. Ils peuvent donc se retrouver sur ce point, sans que ce soit pour autant un élément marquant dans le cadre de leur collaboration.

Aide







**WE HELP YOU ACHIEVE**

**SUCCESS**



**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



**3500 CUSTOMERS**

**30+ COUNTRIES**

**5M+ PREDICTIONS**



SMCP  
SANDRO MAJE CLAUDIE PIERLOT



Etam



LE BHV / MARAIS



ACCORINVEST



AIRFRANCE



bpi france



Deloitte.  
In Extenso



NEURONES > IT



RETAIL

SERVICES

SECTEUR PUBLIQUE

INDUSTRIE

TECH & CONSULTING

BANQUE & ASSURANCE



THE ADECCO GROUP

**HAYS** Recruiting experts  
worldwide

MORGAN PHILIPS  
GROUP



CABINETS DE CONSEIL

**450 CABINETS**

**RECRUTEMENT**



# LANGUAGES

12

## Langues Supportées

*Tous les questionnaires ont été culturellement adaptés*



Americain



Espagnol



Allemand



Hollandais



Russe



Chinois



Anglais



Français



Italien



Brésilien

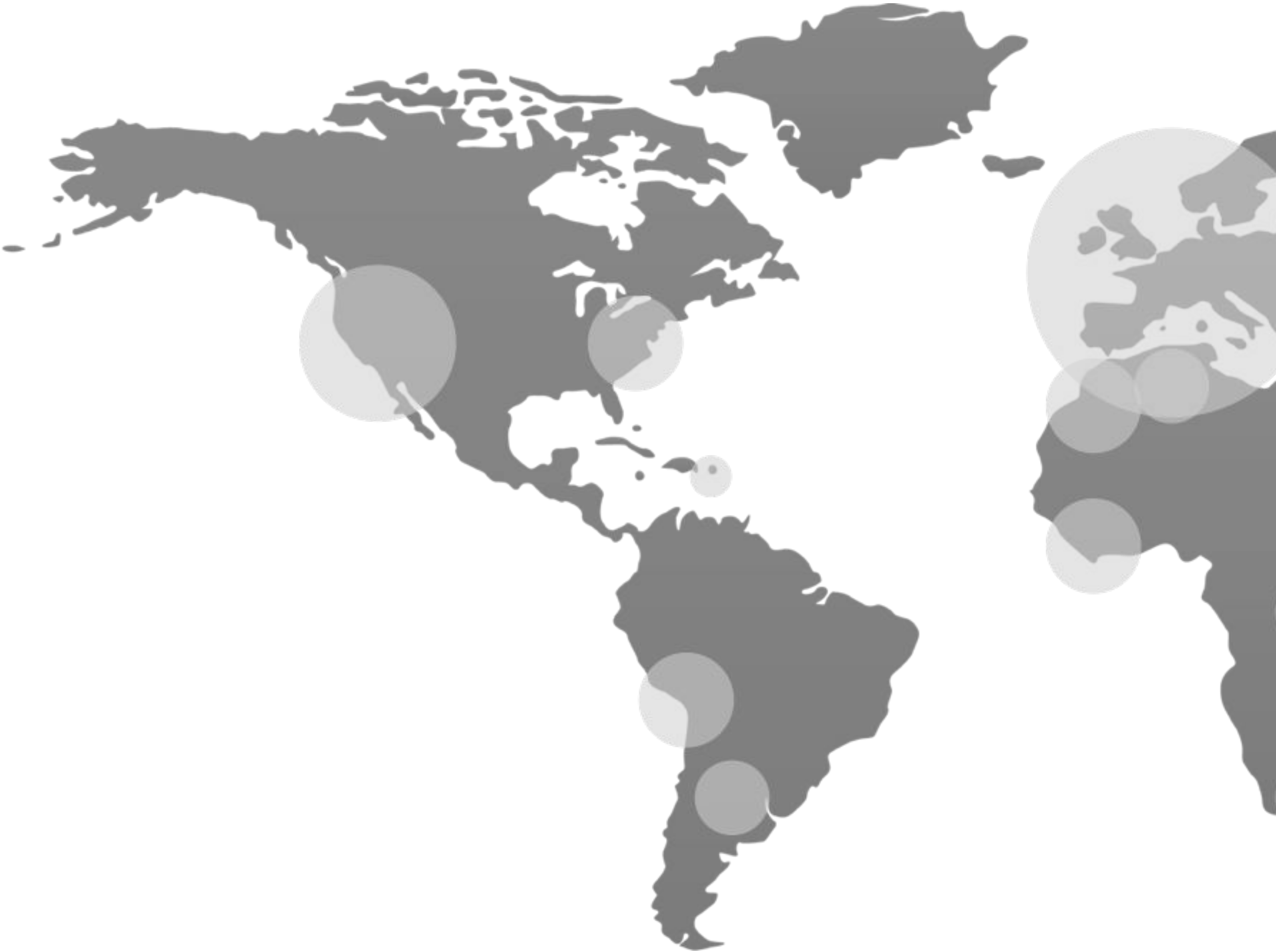


Indonesien



Roumain

Soon





★ **WE MAKE  
SUCCESS** ★  
**PREDICTABLE**

[www.assessfirst.com](http://www.assessfirst.com)

**SINCE 2002**