

# CLOSER

Ce document t'explique exactement comment ça fonctionne.

Tu as complété le questionnaire. On sait que tu es potentiellement intéressé. Maintenant on passe aux choses sérieuses : voici tout ce qu'il faut savoir sur le poste, l'équipe, le fonctionnement quotidien — et ce qu'on attend de toi si tu veux aller plus loin.

FREELANCE

100% REMOTE

12H-14H & 17H-22H

LUN-VEN

**130**

Leads/mois  
qualifiés & chauds

**15%**

Commission  
par vente encaissée

**800€**

Panier moyen  
297€ à 4 000€

**5k€**

Potentiel/mois  
profil expérimenté

## Ce qu'on vend

Des programmes de préparation physique et mentale à l'armée sur 6 mois. Fondés par Benjamin Sant, officier de Saint-Cyr. Le programme couvre le physique, le mental et la stratégie pour réussir les sélections militaires. Ce n'est pas un coaching générique — c'est un protocole construit par quelqu'un qui a vécu la réalité du terrain.

### 1ère Mission

**297–997€**

6 mois · Protocole structuré, mental & physique.

### Mission Transformation

**2 000–4 000€**

6 mois · Haute performance, personnalisé.

## Une journée type

**12h–14h**

Tu ouvres le CRM. Leads du midi disponibles. Tu appelles, tu écoutes, tu closes ou tu relances.

**17h–20h**

Deuxième session. Les prospects rentrent du travail. C'est le créneau le plus chaud.

**20h–21h**

Relances. Mise à jour CRM obligatoire. Chaque data compte — on track tout.

**21h00**

Tu poses le casque. Résultats ou analyse. Pas d'excuse — juste de l'amélioration.

# L'environnement de travail. Sans filtre.

## Ce qu'on te fournit

### Numéro de téléphone professionnel

Fourni. Tes contacts sont enregistrés automatiquement dessus.

### CRM ultra carré

Tous tes leads, leurs infos, leurs dispos, leur statut. Tout est là.

### Calendrier & disponibilités

Les créneaux des prospects sont connus à l'avance.

### Formation complète

Scripts, méthodes, formation militaire, coaching psychologie client.

### Leads qualifiés fournis

130 contacts/mois min. Ils ont rempli un questionnaire + vu une vidéo d'1h.

## La principale difficulté du poste — et on te la dit maintenant.

Avoir les gens au téléphone n'est pas toujours simple. Les prospects ne décrochent pas toujours du premier coup. C'est la réalité du closing entrant — même sur des leads chauds. **Ce n'est pas une excuse. C'est un obstacle à surmonter.**

On ne cherche pas quelqu'un qui va nous expliquer que 'les gens ne répondent pas'. On cherche quelqu'un qui trouve comment les avoir. Qui teste des horaires, qui rappelle, qui applique le protocole de relance (8 points de contact) jusqu'à obtenir une réponse.

### *Benjamin ne cherche pas un exécutant.*

Il cherche un commercial qui se donne à 200 %, prend ses résultats au sérieux, et n'attend pas qu'on lui tienne la main.

## Rémunération

**15% TTC**

par vente encaissée — dès  
la 1ère

**+500€**

bonus dès 20 ventes/mois

**+1 000€**

bonus dès 35 ventes/mois

**Paiement**

facturation au 1er, virement  
au 5

# On est sélectifs. Et ça se voit dans les résultats.

## Tu corresonds — ou pas.

### ✓ C'est toi si...

- Tu as déjà fait minimum 100 appels de vente réels
- Tu es dispo 12h–14h ET 17h–22h, lun–ven
- Tu te bats pour avoir les gens au téléphone
- Tu mets le CRM à jour sans qu'on te le demande
- Tu t'engages 3 mois et tu honores ta parole
- Tu veux des résultats, pas des excuses

### ✗ Ce n'est pas pour toi si...

- Tu cherches un job tranquille sans pression
- "J'ai pas eu les gens au téléphone" est une raison pour toi
- Tu as besoin d'être relancé pour faire ton travail
- Tu veux négocier les règles avant d'avoir commencé
- Tu n'es pas disponible sur les créneaux demandés
- Tu veux essayer — sans vraiment t'impliquer

## Résultats réels — nos anciens closers

### Closer A — 3h/j - 5j/7 - expérience moyenne

Juillet : 2 946€ · Août : 2 784€ · Septembre : 3 140€

### Closer B — Full time - débutant - formé de zéro

Juillet : 1 772€ · Août : 1 905€ · Septembre : 1 809€

## Les règles du jeu

### Engagement 3 mois

On investit du temps sur toi à l'intégration. On attend de la durée en r

### Confidentialité totale

Nos méthodes, nos scripts, nos leads. Rien ne sort.

### Excellence ou séparation

Si après coaching les résultats ne sont pas là, on s'arrête. Propremen

### Une réunion / semaine

Point équipe, challenges, feedback. Pas plus, pas moins.

# La prochaine étape. En détail.

Tu as passé le formulaire. Si ton profil est retenu, tu recevras une invitation à un entretien. Cet entretien comporte deux parties distinctes. Lis attentivement ce qui suit — **les candidats qui arrivent préparés le montrent immédiatement.**

## PARTIE 1 — Mise en situation réelle (Roleplay)

**Objectif : évaluer ta capacité à closer dans les conditions réelles du poste.**

Benjamin joue le rôle d'un prospect. Toi, tu closes. Ce n'est pas un exercice théorique — c'est un vrai test de niveau. On attend que la trame de vente soit respectée, que tu sois à l'aise avec les objections, et surtout **que tu aies pris le temps de te renseigner sur Benjamin avant l'entretien** : son parcours militaire, son profil, ses programmes. Tous les éléments te seront envoyés au préalable.

**On ne veut pas de quelqu'un à 80%.** Si tu arrives sans avoir préparé, sans connaître le produit, sans avoir relu les éléments envoyés — ce n'est pas la peine.

## PARTIE 2 — Entretien de recrutement

**Objectif : évaluer ton sérieux, ta stabilité et ton intégration dans l'équipe.**

On évalue comment tu fonctionnes, si tu es rigoureux, fiable, stable. On veut comprendre ta motivation réelle et si tu peux t'intégrer dans une équipe qui performe. On cherche uniquement des profils compétents — pas des promesses.

- Sérieux & préparation dès les premières minutes
- Stabilité sous pression · Rigueur du process
- Motivation réelle vs motivation de façade

## Ce qui se passe ensuite



**Si tu es prêt à 100 % — réponds-moi avec tes disponibilités pour un entretien en visio.**

Prévois un créneau dans 3 jours minimum — tu auras besoin du temps pour prendre en main les éléments que je t'enverrai avant.