

Communiqué de presse

Paris, le 29 septembre 2015

Allianz France digitalise son recrutement en intégrant son « sales game » à l'Emploi Store. Finalité ? Recruter 300 commerciaux.

Vous êtes à la recherche d'un emploi dans un grand groupe international et vous avez la fibre commerciale ? Si vous réussissez l'épreuve du « sales game », Allianz vous offre la possibilité de décrocher directement en ligne un rendez-vous avec la DRH.

L'objectif pour Allianz ? Détecter les compétences commerciales naturelles des candidats et recruter autrement.



Pour attirer les talents, Allianz France casse le déroulé classique du recrutement et met à disposition, sur l'Emploi Store - nouveau site innovant de Pôle Emploi - un simulateur d'entretien commercial ludique et réaliste.

Il ne s'agit pas d'un serious game comme les autres : ce simulateur d'entretien met en scène des personnes filmées et non des avatars. L'entretien commercial est un véritable jeu de rôles qui se déroule dans des conditions proches de la réalité.

Une cliente entre dans une agence Allianz, dit qu'elle a pris rendez-vous pour assurer sa voiture, qu'elle a déjà relevé les tarifs sur Internet et qu'elle est pressée.

Le principe du « sales game » ? Répondre le mieux possible aux différentes questions que lui pose la cliente, sachant que si elle n'est pas satisfaite, elle peut décider d'abréger le rendez-vous virtuel.

A l'issue de la simulation d'entretien commercial, la cliente fictive donne son avis sur la prestation du participant et lui dévoile ses points forts. Si le candidat obtient un score suffisant (vert), il peut laisser son CV à un DRH d'Allianz France et obtenir directement un rendez-vous bien réel, celui-ci.

« Espérer être repéré pour ses qualités professionnelles sans avoir beaucoup d'expérience ou un Bac +4 ? C'est le rêve de nombreux candidats aujourd'hui » souligne Jean-Marc Pailhol, membre du Comité Exécutif d'Allianz France directeur de l'Unité distribution. *« C'est désormais possible avec ce « sales game ». Ce simulateur de vente est un véritable « accélérateur de recrutement » ».*

Allianz France n'en est pas à son coup d'essai en matière de « serious game » mais pour la première fois, ce simulateur de vente s'adresse à des candidats à la recherche d'un emploi.

Comment y participer ?

il suffit de se connecter sur l'Emploi Store :

<http://www.emploi-store.fr/portail/services/recrutementConseillerCommercialAllianz>

Chaque candidat peut « jouer » autant de fois qu'il le souhaite.

Le simulateur Sales Game Allianz a été développé avec le Groupe de conseil en performance commerciale Bizness et la société LifeLike.

Contacts Presse Allianz

Marie-Françoise Hulin
Emilie Netter

01 44 86 38 09
01 44 86 55 07

marie-francoise.hulin@allianz.fr
emilie.netter@allianz.fr

A propos d'Allianz

Allianz, un des leaders mondiaux de l'assurance propose une offre complète qui couvre tous les besoins en assurance, assistance et services financiers des particuliers, professionnels, entreprises et collectivités. Près de 147 000 salariés dans le monde, Allianz est présent dans plus de 70 pays, au service de 85 millions de clients.

Assureur généraliste, spécialiste du patrimoine, de la protection sociale, Allianz France s'appuie sur la richesse de son expertise et le dynamisme de ses 10 500 collaborateurs en France. Près de 7000 intermédiaires commerciaux, Agents, Conseillers, Courtiers, Partenaires sont présents pour apporter un conseil de qualité aux 5 millions de clients qui font confiance à Allianz France.

Retrouvez toute l'actualité d'Allianz France sur www.allianz.fr



Suivez-nous sur Twitter ! [@allianzfrance](https://twitter.com/allianzfrance)



Retrouvez-nous également sur notre page Facebook [Allianz France](https://www.facebook.com/allianzfrance)