



FICHE D'EVALUATION & SUIVI DE LA PERFORMANCE

Nom & Prénoms : RAZAFINDRAKOTO Mathieu
Matricule : WJ0123
Fonction : SAM

Date d'embauche : 25/03/2024
Date de prise de fonction :25/03/2024
Manager :

Service/Département :DIRECTION COMMERCIALE
Période : Q1
Date entretien : 07-04-25

DCM

Période écoulée							
Poids	Projet	Objectifs	KPIs	Auto-Evaluation		Evaluation Manager	
40%	Sales and Management	- Nombre de vente sur Q1'25 en priorisant la phase 3A et 3B - Nombre de vente réalisée durant le passage SAM - Nombre session coaching effectué - Respect SAM journey	Performance de vente trimestriel: +80% Evaluation AC: 70% Visite: 100%	60%	24%	50%	20%
30%	Relations Clients	- Note Welcome call de la zone pour voir la satisfaction des clients - Bonne gestion des tickets AC - Bonne gestion des tickets SAM - Maintien de bonne relation avec les autorités	- Taux de satisfaction de la zone 85% ou plus - Nombre de ticket doublons - Nombre de ticket remonté, par prblème et par village	90%	27%	85%	26%
20%	Campagne Marketing et Communication	- Contrôle des campagnes marketing et commerciale (APL - Promo - Vente - SHS ...) - Suivi de la relation avec le cash point partenaire - Suivi des projects sur terrain: Déploiement - Installation - Recouvrement	- Performance support de visibilité - Recouvrement 100%	90%	18%	85%	17%
10%	Suivi et Contrôle	- 0 fraude enregistrée dans la zone *- Faire un contrôle périodique des factures au niveau des AC Effectuer des visites inopinées des prospects et des clients pour avoir un retour sur le service rendu par l'agent commercial du village.	0 fraude remontée par le call center Remonter chaque cas d'incohérence et suivre la procedure de contrôle interne.	100%	10%	75%	8%
100%				Résultats		79%	
						70%	

Période suivante			
Poids	Projet	Objectifs	KPIs
40%	Sales and Management	- Nombre de vente sur Q1'25 en priorisant la phase 3A et 3B - Nombre de vente réalisée durant le passage SAM - Nombre session coaching effectuée - Respect SAM journey	Performance de vente trimestriel: +80% Evaluation AC: 70% Visite: 100%
30%	Relations Clients	- Note Welcome call de la zone pour voir la satisfaction des clients - Bonne gestion des tickets AC - Bonne gestion des tickets SAM - Maintien de bonne relation avec les autorités	- Taux de satisfaction de la zone 85% ou plus - Nombre de ticket doublons - Nombre de ticket remonté, par prblème et par village
20%	Campagne Marketing et Communication	- Contrôle des campagnes marketing et commerciale (APL - Promo - Vente - SHS ...) - Suivi de la relation avec le cash point partenaire - Suivi des projects sur terrain: Déploiement - Installation - Recouvrement	- Performance support de visibilité - Recouvrement 100%
10%	Suivi et Contrôle	- 0 fraude enregistrée dans la zone *- Faire un contrôle périodique des factures au niveau des AC Effectuer des visites inopinées des prospects et des clients pour avoir un retour sur le service rendu par l'agent commercial du village.	0 fraude remontée par le call center Remonter chaque cas d'incohérence et suivre la procedure de contrôle interne.

Bilan général du collaborateur
Succès rencontrés : Une bonne base relationnelle mise en place avec les nouveaux autorités locales grace à un briefing et une passation complète
Freins rencontrés : Frein à la vente lié au passage du cyclone, la coupure de la RN6 et la RNSa qui entraine la hausse des PPN
Suggestions d'améliorations : Il faut faire une mise en relation entre les cash point partenaires et les grossistes sur les problemes de soldes.

Conclusion Evalueur
Bilan : Faible performance en terme de vente, soit 42% par rapport aux objectifs . Malgré une situation économique complexe de la zone , l'évaluation de la performance individuelle de l'équipe est à remettre en question, car 12 sur 18 AC de la SAVA Nord et particulièrement ceux de la phase 3 ont une performance < 50% sur le trimestre.
Points forts : Une net amélioration constatée au niveau de la relation inter-personnelle du SAM, et cela permet une communication plus fluide tant au niveau du siège que sur terrain
Axes d'amélioration : Il est nécessaire d'accentuer l'accompagnement des équipes dans le traitement des objections (attente promo) et la création de besoin client

Signatures	
Collaborateur	Evaluateur
Noms&Prénoms :RAZAFINDRAKOTO Mathieu Signature : 	Noms&Prénoms : Harimira RAMBARAMANANA Signature : 
RH	Directeur
Noms&Prénoms : Signature :	Noms&Prénoms : Signature :

INFOS RAPPEL
ATTRIBUER UNE NOTE ALLANT DE 0 à 100%
0% à 49% (du poids de l'objectif) : sous performance
50% à 69% (du poids de l'objectif) : performance moyenne
70% à 79% (du poids de l'objectif) : bonne performance
> 79% (du poids de l'objectif) : excellente performance