FICHE D'EVALUATION & SUIVI DE LA PERFORMANCE Nom & Prénoms : Matricule : Fonction : 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

Fonction: SAW Manager: Date of							Date entretien: 07-04-25					
Période écoulée									Période suivante			
Polds	Projet	Objectifs	KPIs	Auto-Ev	valuation	Evaluation Manager	Commentaires Collaborateur	Commentaires Evaluateur	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 effectué Respect SAM journey	Performance de vente trimestriel: +80% Evaluation AC: 70% Visite: 100%	60%	24%	50% 20%	Bonne performance au mois de janvier Baisse de la performance en vente au mois de fevrier et Mars à cause de la période de soudure 100% des AC évalués durant Q1 100% des visites effectuées SAM journey respecté	Réalisation de 42% VS is objectifs avec une performance moyenne de 42% par village. 2 Evaluation AC: 100% Axe d'amélioartion sur le rapport SAM purmée	40%	Sales and Management	Nombre de vente sur C1'25 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%
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 prpblème et par village	90%	27%	85% 26%	Bonne satisfaction client ressentit lors des focus groupe sur terrain Bonne gestion tickets AC Pas de tickets SAM en cours triefing et passation avec les nouveaux maires éfféctués durant les visites		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 prpblème 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. Deploiement - Installation - Recouvrement	- Performance support de visibilté - Recouvrement 100%	90%	18%	85% 17%	100% des deploiments des équipements effectué pour les phases 3B Bon suivi des nouveaux cash point partenaires		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: Deploiement - Installation - Recouvrement	- Performance support de visibilté - Recouvrement 100%
10%	Suivi et Contrôle	Of traude enregistrée dans la zone 's-Faire un contrôle périodique des factures au niveau des AC Effecuter des visites inopinées des prospects et des clients pour avoir un retour sur le service rendu par l'agent commercia	0 fraude remontée par le call center Remonter chaque cas d'incohérence et suivre la procedure de contrôle interne.	100%	10%	75% 8%	Après investigation, 1 fraudes avéré et plainte déja déposé à la gendarmerie	lors des remontées d'information fraudes, le est nécessaire de bien verouiller les investigations auprès du clients afin de transmettre des informations plus perfinantes	10%		O fraude enregistrée dans la zone Faire un contrôle périodique des factures au niveau des AC Effecuter des visites inopinées des prospects et des clients pour avoir un rebur 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%	1	I .	Résultats	7	9%	70%		'	-			

100%	Résultats 79% 70%		1		
Bilan général du collaborateur		Conclusion Evaluateur Signatures			
Succès rencontrés :		Bilan : Faible performance en terme de vente, soit 42% par rapport aux objectifs. Malgré une situation économique complexe de la	Collaborateur	Evaluateur	
Une bonne base relationnelle mise en place avec les nouveaux autorités locales grace à un briefing et une passation complète		zone, l'évolustion 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.	Noms⪻énoms :RAZAFINDRAKOTO Mathieu	Noms⪻énoms : Harimisa RAMIARAMANA	
Preins rescontrés :		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	Signature: Hallieu DABAYINDBANGTO	Signature:	
Frein à la vente lié au passage du cyclone, la coupure de la RNS et la RNS qui entraine la hausse des PPN			RH	Directeur	
Suggestions d'améliorations :		Axes d'amélioration :	Nams⪻énams :	Noms⪻énoms:	
If faut fairs une mise en relation entre les cash point partenaires et les grossistes sur les problemes de soldes.		Il est nécessire d'accentuer l'accompagne des équipes dans le traitement des objections (attente promo) et la création de besoin client	Signature :	Signature :	

	INFOS RAPPEL
ATTRIBUER UNE NOTE ALLANT DE 0 à 100%	
0% à 49% (du poids de l'objetif): 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	