

La lettre de motivation qui transforme votre candidature en stage de vente

La méthode Vous-Moi-Nous : le secret d'une candidature percutante

- **VOUS** : Démontrez que vous avez compris les enjeux de l'entreprise, son marché et ses produits.
- **MOI** : Mettez en avant vos compétences en relation client, votre aisance relationnelle et votre goût du challenge.
- **NOUS** : Proposez une collaboration où vos efforts contribueront directement à la croissance de l'entreprise.

Modèle de lettre à personnaliser

- **En-tête** : Vos coordonnées complètes et celles du recruteur.
- **Objet** : Candidature pour un stage en vente - [Nom du poste] - [Dates du stage].
- **Introduction (VOUS)** : Expliquez pourquoi vous avez choisi cette entreprise spécifique et ce qui vous attire dans leur approche commerciale.
- **Corps du texte (MOI)** : Détaillez vos expériences passées (même extra-scolaires) démontrant votre sens du service, votre ténacité ou votre capacité à convaincre.
- **Conclusion (NOUS)** : Exprimez votre enthousiasme à l'idée de mettre votre énergie au service de leurs objectifs commerciaux et sollicitez un entretien.

Conseils d'expert pour faire la différence

- **Chiffrez vos résultats** : si vous avez déjà fait de la vente, mentionnez des objectifs atteints ou des taux de satisfaction client.
- **Adoptez un ton dynamique** : le secteur de la vente recherche des profils proactifs et orientés résultats.
- **Évitez le copier-coller** : personnalisez impérativement le paragraphe 'VOUS' pour chaque entreprise visée.
- **Soignez la forme** : une lettre sans faute d'orthographe et avec une mise en page aérée est la première preuve de votre professionnalisme.