

DIGITAL LEADER : SOUS-TEST 3

SOUS-TEST 3 : 31 – 45 questions :

Durée conseillée : 30 minutes
15 questions

Vous venez d'être promu au poste de Senior Category Manager dans une entreprise de e-commerce américaine. Vous êtes responsable de la stratégie et de la communication autour du service Premium : tarification préférentielle pour certains ouvrages, développement de la campagne marketing et des partenariats, augmentation de l'engagement des utilisateurs.

Question 31. Parmi les individus ayant appuyé votre candidature, trois d'entre eux sont des anciens employés de l'entreprise. Hector, qui a quitté l'entreprise le dernier, est parti en 2015. Sacha est entré dans l'entreprise 5 ans avant de démissionner ; il est arrivé au moment même où Mylène quittait l'entreprise. Que peut-on en déduire ?

- A) Mylène a quitté l'entreprise avant 2011.
- B) Hector est celui qui est entré dans l'entreprise le premier.
- C) Hector est entré dans l'entreprise avant Sacha.
- D) Mylène et Sacha sont entrés dans l'entreprise au même moment.

Question 32. Dans votre nouveau rôle de Senior Category Manager, vous dirigez une équipe de 200 salariés. Si l'on sélectionne au hasard deux salariés parmi les deux cents de ce service, au moins un des deux a plus de 30 ans.

Combien y a-t-il, au minimum, de personnes âgées de plus de 30 ans dans ce service ?

- A) 1
- B) 90
- C) 100
- D) 199

Question 33. Le département dans lequel vous travaillez est exclusivement constitué d'anciens élèves d'écoles de commerce et d'ingénieur. Votre collègue John ne travaille pas dans votre département. Quelle est la meilleure conclusion ?

- A) John travaille dans le département « Administration ».
- B) John n'est pas un ancien élève d'école de commerce.
- C) John n'est pas un ancien élève d'école d'ingénieur.
- D) On ne peut rien conclure.

Question 34. Vous effectuez un sondage auprès des membres de votre équipe afin d'améliorer leurs conditions de travail. Les *Juniors* représentent 30% de votre équipe.

Le sondage montre qu'un sixième des *Juniors* souhaiteraient travailler plus de 38 heures par semaine. Sur un échantillon de 100 membres de votre unité, combien aurait-on de *Juniors* souhaitant travailler plus de 38 heures par semaine ?

- A) 5
- B) 10
- C) 20
- D) 30

Question 35. Vous réalisez un second sondage, cette fois-ci auprès de vos clients.

À la question « Quel est votre service préféré ? », un quart des sondés a répondu le Drive (stockage), 20% des votes se sont dirigés vers la Livraison Express et un septième des participants préfère le service de lecture d'ouvrages en ligne (Kindle).

Combien de clients ont été interrogés pour les besoins de cette enquête ?

- A) 1 200
- B) 1 400
- C) 1 600
- D) 1 800

Parmi les nombreux retours de clients que vous obtenez, certains se plaignent du prix de vente de certains ouvrages, moins chers chez vos concurrents.

Question 36. L'un des courriels reçus dénombre quatre start-ups proposant sur leur site de commerce en ligne le livre « La vie devant soi » à 20 euros. Quel est le prix fixé par votre prédécesseur pour cet ouvrage, sachant que le prix d'achat moyen sur le site des cinq entreprises est de 22 euros ?

- A) 24 euros
- B) 26 euros
- C) 28 euros
- D) 30 euros

Question 37. Vous décidez de ne pas vous laisser distancer par la concurrence et proposez désormais l'ouvrage à 18 euros. Quelle est la baisse, en pourcentage, du prix entre la précédente et la nouvelle offre ?

- A) 40%
- B) 50%
- C) 60%
- D) 70%

Question 38. Pour connaître l'impact de cette variation de prix, vous interrogez Adam, Responsable du Service Client. Ce dernier vous déclare : « Tous les clients mécontents ont acheté le livre sur notre site ». Avant d'ajouter : « L'une de nos clientes, Madame Morel, a même acheté le livre en deux exemplaires ».

Parmi les propositions suivantes, laquelle est correcte ?

- A) Madame Morel fait partie des clients mécontents.
- B) Madame Morel ne fait pas partie des clients mécontents.
- C) Si un client a acheté l'ouvrage, alors il avait envoyé un courriel au service client.
- D) Il est probable que Madame Morel fasse partie des clients mécontents.

Pour satisfaire vos clients, vous décidez de proposer le service Premium (Livraison Express et Espace de Stockage) au meilleur prix.

Question 39. Chez votre principal concurrent, l'offre « *Livraison Express + Stockage* » coûte 110 euros par mois. Sachant que la Livraison Express coûte 100 euros de plus que l'utilisation de l'espace de stockage, combien coûte le service de Livraison Express ?

- A) 95
- B) 100
- C) 105
- D) On ne peut pas savoir

Question 40. En 2010, le service Premium coûtait 140€. Il a subi deux baisses successives et vaut aujourd'hui 49€. Sachant que le pourcentage de la seconde baisse était de 30%, quel est le pourcentage de la première baisse ?

- A) 30%
- B) 40%
- C) 50%
- D) 60%

Question 41. Malgré des baisses significatives, vous souhaitez de nouveau diminuer le prix du service Premium. Cela demandera des efforts, mais pour vous « c'est dans l'effort que l'on trouve la satisfaction et non dans la réussite ».

Parmi les proverbes suivants, lequel a le sens le plus proche de l'expression ci-dessus ?

- A) Le bonheur, c'est de continuer à désirer ce que l'on possède.
- B) Il n'y a point de chemin vers le bonheur : le bonheur c'est le chemin.
- C) Tout le bonheur du monde est dans l'inattendu.
- D) L'égoïsme est en fin de compte le pire ennemi du bonheur humain.

Question 42. Vous avez parfaitement réussi votre intégration au sein de l'entreprise et les trois membres du comité exécutif vous en félicitent. David, qui n'est pas le Directeur Financier de l'entreprise, vous a appelé le premier. Le Directeur des Opérations vous a appelé après Marc, tandis que le Directeur Général vous a appelé avant Stéphane.

Sachant que Marc n'est pas le Directeur Général, que peut-on affirmer avec certitude ?

- A) Stéphane ne vous a pas appelé en dernier.
- B) Il est possible que Marc soit le Directeur des Opérations.
- C) David est le Directeur Général de l'entreprise.
- D) On ne peut rien affirmer avec certitude.

La mise en situation professionnelle concernait le marketing digital pour une entreprise de e-commerce.

Les questions qui suivent mesurent votre aptitude à comprendre et à interpréter un article traitant du même sujet.

L'article suivant est paru le 28 septembre 2016, dans le magazine LSA.

Après le recrutement, la fidélisation. C'est le challenge des e-marchands arrivés à maturité : comment retenir et conserver des clients, quand la concurrence se trouve à portée de clic ? « Globalement, les enseignes sont en retard sur les programmes de fidélité en ligne, et les *pure players* s'y sont mis très tardivement, car leur principale bataille reste celle du prix », observe Éric Lebailly, directeur associé de l'agence de conseils Dia-Mart.

Dans ce domaine encore, tous les acteurs interrogés érigent Amazon en modèle. Il propose un service payant (49 € par an), Amazon Premium, dont le principe essentiel est la livraison gratuite et illimitée. Si le nombre d'abonnés exact à cette offre constitue l'un des secrets les mieux gardés par la firme de Seattle, il serait estimé, au minimum, à 3.5 millions, rien qu'en France.

Consigne relative aux questions 43 et 44 : complétez la phrase suivante en respectant la syntaxe et la cohérence textuelle.

Question 43.

Mais attention, cette offre n'est pas à proprement parler un (...).

- A) Service de livraison
- B) Programme de fidélité
- C) Service après-vente
- D) Outil de communication

Question 44.

(...), elle constitue un vecteur de taille pour capter et retenir sa clientèle.

- A) En outre
- B) Par ailleurs
- C) De même
- D) Pour autant

Question 45. Au vu du contexte, que signifie le terme *pure player* (ligne 4) ?

- A) Acteur exerçant son activité commerciale uniquement sur Internet.
- B) Groupe exerçant dans le secteur de la grande distribution.
- C) Enseigne de vente traditionnelle.
- D) Bâtiment destiné à la production industrielle.