



BOOK DES MOBILITÉS RÉUSSIES 2025

RÉGION GRAND-EST

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-grand-est>



**FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS**



DE FACTEUR GUICHETIER À CONSEILLER SERVICE RELATION CLIENT

Yann



3 QUESTIONS À YANN

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

J'ai choisi ce métier de par l'aspect commercial qu'il représente, pour faire valoir mon appétence mais également par la notion de conseil, d'aide et de partage avec mes clients, tout comme avec mon équipe et mon manager, ayant travaillé en parfaite autonomie lors de ma précédente expérience en tant que facteur guichetier.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai réussi par la motivation dont j'ai fait preuve et la préparation des entretiens, avec l'accompagnement et l'aide de mes précédents managers de la BGNP.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Je conseille aux personnes intéressées par ce métier de passer par une phase d'immersion dans un premier temps et de bien pouvoir se tester et se projeter dans le métier, mais aussi aimer travailler en équipe et avoir des valeurs d'entraide, d'écoute et d'empathie.

LE MOT DU RECRUTEUR



Yann s'est très bien intégré dans l'équipe. Il apporte sa bonne humeur et son engagement au service du collectif. Il est volontaire, à l'écoute des conseils et est performant sur les indicateurs attendus de son métier.

En bref, une intégration réussie !

Quentin

LE MOT DE L'EMRG



J'ai sollicité Yann à plusieurs reprises pour qu'il soit l'interlocuteur de collaborateurs qui souhaitent évoluer vers le métier de Facteur Guichetier. Il a toujours répondu avec professionnalisme et enthousiasme, pour témoigner de son expérience de Facteur Guichetier. Lors de nos contacts, j'ai observé chez lui son intérêt et sa curiosité pour le domaine bancaire. Lorsqu'une opportunité s'est présentée pour un poste de CSRC au CREC de Nancy, ensemble nous avons pu évoquer son évolution professionnelle et il s'est porté candidat. Sa démarche a abouti favorablement et c'est une belle réussite pour Yann.

Michèle



RÉGION GRAND-EST

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-grand-est>

FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS

DE FACTEUR À CHARGÉ DE CLIENTÈLE

Mickaël



3 QUESTIONS À Mickaël

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

J'ai toujours aimé le contact client. Après avoir exercé en tant que menuisier, j'ai rejoint La Poste comme facteur, justement pour retrouver cette proximité avec les gens. Mais à la suite de problèmes de santé, j'ai dû envisager une autre orientation professionnelle. C'est ainsi que je me suis tourné vers le métier de chargé de clientèle, qui m'a tout de suite attiré. J'y ai vu un vrai défi, que j'ai eu envie de relever.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai bénéficié du dispositif de maintien dans l'emploi, qui m'a permis de trouver un poste adapté à ma situation. Un accompagnement personnalisé a été mis en place, avec un suivi mensuel assuré par Camille, Céline, Estelle et Nathalie. Grâce à leur soutien, j'ai pu avancer sereinement dans mon parcours.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Je dirais qu'il ne faut jamais rien lâcher. Rien n'est impossible ! Pour réussir ma prise de poste, j'ai suivi une formation de 130 heures et avec l'aide de mes collègues j'ai acquis toutes les compétences nécessaires. Aujourd'hui, je suis fier du chemin parcouru, et je sais que j'ai tous les outils en main pour réussir.

LE MOT DU RECRUTEUR



Ce qui caractérise Mickaël est sa motivation à devenir chargé de clientèle. Il a à cœur de servir nos clients avec beaucoup de courtoisie et d'attention. Il s'est intégré petit à petit dans l'équipe pendant 4 mois d'immersion. Il suit en ce moment la formation "devenir chargé de clientèle", cela lui permet de renforcer ses connaissances et d'être plus à l'aise pour les opérations plus complexes.

Nathalie

LE MOT DE L'EMRG



En juin 2024, j'ai commencé à accompagner Mickaël dans le cadre du dispositif "Maintien dans l'emploi" à La Poste, pour le métier de chargé de clientèle. Grâce à un plan de développement sur six mois, avec l'accompagnement de sa tutrice (Responsable de l'Espace Commercial), il a pu renforcer ses compétences (sur les méthodes de vente et les produits et services proposés en bureau de poste) et s'intégrer pleinement dans une nouvelle équipe. Il a ainsi été recruté et a réussi une belle réorientation professionnelle.

Camille



RÉGION GRAND-EST

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-grand-est>

FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS



DE FACTRICE À CONSEILLER SERVICE RELATION CLIENTS

Manon



3 QUESTIONS À MANON

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Attirée par le domaine bancaire et désireuse de conserver la relation client, j'ai décidé de me tourner vers le Centre National de Mise en Relation (CNMR) de Châlons-en-Champagne. En tant que Conseillère en Service Relation Client, je mets en pratique mes compétences pour la clientèle des particuliers.

2. Comment avez-vous réussi ?

C'est grâce au dispositif "Parcours Pionnier" que j'ai pu rejoindre ce service, un programme accompagnant et aidant dans la formation.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

J'ai bénéficié de trois mois de formations bancaires ainsi que des classes virtuelles afin d'appréhender les outils informatiques.

LE MOT DU RECRUTEUR



Manon s'est rapidement adaptée à son nouveau métier et son nouvel environnement.

Très motivée, son désir d'apprendre et de maîtriser pleinement sa fonction fait d'elle aujourd'hui un maillon essentiel de son équipe et du site.

Serkan

LE MOT DE L'EMRG



Manon a atteint son objectif d'évolution vers le métier de CSRC en se mobilisant à 200% pour passer les différentes étapes de sélections. Assidue, elle a suivi les préconisations de l'EMRG pour sa préparation.

La connaissance des missions et des objectifs du métier alliée à sa motivation lui ont permis de réaliser cette mobilité interbranche et d'évoluer promotionnellement grâce au dispositif "parcours pionnier".

Stéphanie



RÉGION GRAND-EST

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-grand-est>

FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS



D'AGENT DE PRODUCTION À CHARGE DE CLIENTELE

Damiano



3 QUESTIONS À DAMIANO

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

J'ai souhaité évoluer vers un métier qui me permet d'avoir une relation directe avec les clients de La Poste. Un métier qui me donne la possibilité d'être très polyvalent et de proposer à nos clients une gamme vaste et diversifiée de produits et solutions. Le chargé de clientèle ne s'ennuie jamais !

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai beaucoup appris grâce aux immersions dans plusieurs bureaux de poste. Les formations et les conseils d'Apolline et Christophe de l'EMRG ont été précieux pour réussir les épreuves de recrutement. J'ai montré ma passion et ma motivation pour ce métier à mes managers actuels : cela a été bien apprécié.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Être curieux et attentif aux conseils des collègues, managers et formateurs. Ils sont une mine d'informations et de bonnes pratiques. Développez l'entraide avec votre équipe ! Pensez toujours que votre bureau est la vitrine, l'image de La Poste pour le grand public : allez au-devant des clients, présentez nos produits avec charme, sourire et professionnalisme. Ainsi vous fidéliserez les clients et vos conseils seront bien acceptés.

LE MOT DU RECRUTEUR



Cela va bientôt faire 1 an que Damiano a intégré l'équipe du secteur de Strasbourg Meinau.

Depuis le premier jour, j'ai pu observer sa proactivité ! Damiano est accés sur la performance, que ce soit pour le domaine de la philatélie, qu'il affectionne particulièrement, ou pour l'expérience client. Il sait se fixer des objectifs en étant très structuré. Sa rigueur, compétence développée tout au long de son parcours professionnel et en particulier à la Plateforme Industrielle Courrier, est un vrai plus !

Mohamed

LE MOT DE L'EMRG



Motivé : c'est l'adjectif qui représente le mieux Damiano durant son parcours pour évoluer. Que ce soit lors de ses RDV avec l'EMRG, dans le cadre de ses immersions ou encore face aux recruteurs, Damiano a fait preuve de persévérance et d'initiative. C'est grâce à ces 2 qualités, ainsi que son envie de satisfaire la clientèle que Damiano a pu réussir son objectif et intégrer la fonction de Chargé de clientèle en bureau de poste.

Apolline



RÉGION GRAND-EST

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-grand-est>

FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS



DE CHARGE DE CLIENTELE À CONSEILLER CLIENTELE PROFESSIONNELLE

Chrystelle



3 QUESTIONS À CHRYSTELLE

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Depuis 1996 à La Poste, j'ai effectué différents métiers : ménage, distribution Publicité Non Adressée, factrice, assistante commerciale, agent seule en bureau de proximité, Gestionnaire de Clientèle Professionnelle, chargée de clientèle et pour finir caissier.

Dernièrement, la relation avec la clientèle me manquait et c'est tout naturellement que j'ai choisi de m'orienter vers le métier de Conseiller de Clientèle Professionnelle. J'avais besoin de me renouveler, d'aller à la rencontre des pros.

2. Comment avez-vous réussi ?

Pour m'aider à réussir et à m'épanouir dans ce métier, j'ai suivi un cursus de vendeur professionnel et été accompagnée et soutenue par ma responsable appui vente, Karine, que je remercie, et tous mes collègues Conseillers de Clientèle Professionnelle qui ont été un soutien.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Pour réussir dans ce métier, il faut de l'investissement, avoir de l'empathie pour les clients, être à leur écoute.

LE MOT DU RECRUTEUR



Chrystelle a su faire preuve d'adaptabilité, afin de développer rapidement toutes les compétences et connaissances techniques requises sur sa nouvelle fonction, tout en conservant une qualité de service irréprochable auprès de nos clients.

Ces résultats témoignent de son engagement et de sa volonté de réussir sur ce nouveau métier, elle est un véritable atout pour l'équipe.

Leila

LE MOT DE L'EMRG



La persévérance et la pro activité de Chrystelle dans le cadre de son projet professionnel ont payés. Elle m'a sollicitée pour l'aider à la préparation à son entretien.

Fort de ces différentes expériences, à l'écoute des conseils qui pouvaient lui être donnés, elle a su capitaliser sur ces différents éléments pour atteindre ses objectifs.

Stéphanie



RÉGION GRAND-EST

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-grand-est>

FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS

D'AGENT DE PRODUCTION À CHARGÉ DE CLIENTÈLE

Ismaïl



3 QUESTIONS À ISMAIL

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Après une expérience de plus de 6 ans en milieu industriel (Plateforme Industrielle Courrier de Strasbourg), le contact humain de la clientèle avec tous ses aspects m'a terriblement attiré, surtout après une immersion réalisée en 2023.

2. Comment avez-vous réussi ?

Le déclic a eu lieu après avoir vu une annonce dans la salle de pause de la PIC, et là j'ai décidé de me lancer et j'ai commencé le parcours pour devenir chargé de clientèle.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Je dirais à tout le monde de ne pas avoir peur de se lancer dans les projets qui peuvent les rendre heureux même ceux qui leur paraissent plus ou moins impossibles.

LE MOT DU RECRUTEUR



Ismaïl s'adapte parfaitement à son nouveau métier, il a plaisir à accueillir les clients, les renseigner et rebondir sur la solution la plus adéquate pour le client.

Il y prend goût car il apprécie apporter sa plus value en tant que professionnel.

Il apprend rapidement son nouveau rôle au sein de l'entreprise.

Arnaud

LE MOT DE L'EMRG



Persévérance, travail, implication sont, entre autres, les adjectifs qui qualifient le parcours d'Ismaïl. Son souhait d'évoluer vers le métier de chargé de clientèle date de 2023. Depuis cette date, accompagné par l'EMRG, différentes actions ont été mises en place (immersions, ateliers collectifs, accompagnement individuel...). Ces actions, associées à la motivation d'Ismaïl, ont porté leurs fruits.

Stéphanie



RÉGION GRAND-EST

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-grand-est>

FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS

**FAMILLE
MANAGEMENT OPÉRATIONNEL**



DE FACTEUR SERVICE EXPERT À RESPONSABLE OPÉRATIONNEL

Ludovic



3 QUESTIONS À LUDOVIC

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Attiré par le management, j'ai choisi d'orienter mon parcours vers le poste de responsable opérationnel (ROP). J'y développe les compétences managériales tout en gardant une partie distribution que j'affectionne, ainsi que le relationnel avec les clients.

2. Comment avez-vous réussi ?

Grâce à des immersions pour découvrir le poste et des missions de ROP que j'ai pu effectuer au sein des équipes de Haguenau et Woerth. J'ai également bénéficié d'un accompagnement par l'Espace Mobilité et Recrutement Groupe qui m'a permis d'intégrer un vivier ROP.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

N'hésitez pas à demander des immersions et à solliciter les responsables pour progresser. Il y a également un parcours de formations pour la prise de poste.

LE MOT DU RECRUTEUR



Ludovic, après un an et demi en mission ROP, a su s'adapter à son nouveau rôle. Grâce à son écoute active et aux conseils reçus, il a pu monter en compétence petit à petit et contribuer à la montée en compétence de son équipe. Pour moi, lorsqu'un poste de ROP s'est libéré, il avait la posture pour celui-ci.

David

LE MOT DE L'EMRG



Ludovic a atteint son objectif de devenir ROP car son projet était identifié depuis un certain temps, il a pu ainsi travailler à développer ses compétences. Il a intégré le vivier ROP, puis a été en mission. Sa motivation, son implication, lui ont permis d'être retenu sur ce poste

Stéphanie



RÉGION GRAND EST

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-grand-est>

FAMILLE
MANAGEMENT OPÉRATIONNEL



DE TECHNICIENNE CONSEIL CONTRÔLE CLIENT À ENCADRANTE TRAITEMENT

Virginie



3 QUESTIONS À VIRGINIE

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

J'aime relever les challenges et cette opportunité s'est présentée avec l'arrivée d'une nouvelle activité au sein de notre établissement qui sont les Imprimés Publicitaires. Il y a tout à apprendre, à construire et à faire évoluer.

2. Comment avez-vous réussi ?

En effectuant une immersion chez Médiapost afin de mieux comprendre le "bout en bout" de cette activité. C'est un atout qui s'ajoute à la motivation pour le poste.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Pour être crédible auprès de ses collaborateurs, il faut se mettre à leur place afin de connaître et constater leur environnement et les difficultés rencontrées, il faut donc faire une immersion ou se détacher du temps pour être auprès d'eux pendant l'activité, être très attentif à la sécurité de tous et être bienveillant. Très important pour moi, il faut favoriser la confiance entre le manager et ses collaborateurs ainsi nous travaillons dans une ambiance plus sereine.

LE MOT DU RECRUTEUR



Virginie s'est très bien adaptée à sa nouvelle fonction.

Elle est totalement investie et les résultats se font déjà sentir.

Sa persévérance et sa rigueur sont des qualités qui lui permettent de progresser de jour en jour.

Nadine

LE MOT DE L'EMRG



J'ai commencé à accompagner Virginie fin 2022, tout d'abord vers le métier de Chargé de Clientèle au Service Réclamations du CREC de Châlons. Un Plan de Développement Professionnel (PDP) a été engagé avec son manager en mai 2023, ce qui a permis de prioriser les compétences à développer (en lien avec les attendus du métier) et ensuite de formuler des actions de développement que nous avons évaluées sur une période de 7 mois.

Les opportunités ne se sont pas présentées sur ce métier, et en octobre 2024, Virginie a pu réaliser une immersion sur le métier d'Encadrant Traitement IP (imprimés publicitaires) au sein de son établissement (PIC Saint-Gibrien). Les actions du PDP, complétées par de l'aide au CV et à l'entretien de recrutement, ont aidé Virginie à évoluer vers ce métier.

Camille



RÉGION GRAND EST

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-grand-est>

FAMILLE
MANAGEMENT OPÉRATIONNEL



DE PRÉVENTEUR À ENCADRANT À LA DIRECTION DU SUPPORT ET DE LA MAINTENANCE (DSEM)

Alan



3 QUESTIONS À Alan

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Après une évolution professionnelle en tant que préventeur, j'ai pu saisir l'opportunité de retourner dans mon domaine de formation, la technique, mais cette fois en tant qu'encadrant.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai réussi dans ce métier en m'investissant et en me remettant en question. Il faut s'intéresser à la fonction que l'on vise, la comprendre en profondeur est essentiel pour bien l'exercer.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Les immersions sont un vrai plus : elles permettent de découvrir le métier sur le terrain et de bien préparer son projet avec l'Espace Mobilité et Recrutement Groupe.

LE MOT DU RECRUTEUR



Dès son arrivée, nous avons élaboré ensemble un plan de montée en compétences. Ce plan comprenait une formation approfondie en management, des immersions auprès d'experts, et des accompagnements sur le terrain avec les techniciens. Pour faciliter sa prise de fonction, un tutorat avec un encadrant référent de la DSEM lui a également été proposé.

Un an après sa prise de fonction, Alan s'est révélé être un leader proche de son équipe, continuant à explorer les multiples facettes du métier d'encadrant avec une motivation sans faille.

Xavier

LE MOT DE L'EMRG



Alan a pu bénéficier d'un accompagnement à la mobilité en février 2024 sur la préparation et le training d'entretien pour le métier d'encadrant à la DSEM.

Nous avons travaillé sur son pitch permettant de valoriser ses compétences et sa motivation, mais également sa vision et sa projection sur le poste.

Camille



RÉGION GRAND-EST

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-grand-est>

FAMILLE
MANAGEMENT OPÉRATIONNEL

**FAMILLE
SUPPORT**



DE CHARGÉ DE CLIENTÈLE À TECHNICIEN SYSTÈME D'INFORMATIONS

Laurent



3 QUESTIONS À LAURENT

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Après avoir effectué la passerelle depuis le service courrier au réseau, j'ai passé neuf ans en tant que Chargé de clientèle. Étant décidé à donner une autre orientation à ma vie professionnelle, j'ai voulu intégrer la DSEM pour faire un métier plus en adéquation avec mes valeurs, mes capacités et mes compétences.

J'ai été attiré par sa diversité technique, sa variété de matériels exploités, mais aussi par ce côté formateur, tant avec mes collègues qu'avec les personnes rencontrées chaque jour. Venir en aide aux collègues que ce soit pour de petits problèmes techniques ou intervenir sur de gros chantiers de rénovation amène un travail vraiment diversifié. On ne sait jamais réellement de quoi la journée sera faite au quotidien !

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai beaucoup échangé avec des personnes déjà en poste sur leur métier afin d'avoir une idée précise du poste convoité, j'ai bien travaillé mon cv et surtout préparé mon entretien avec mon ancien CODIR et l'EMRG.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Il ne faut pas avoir peur du changement, ne pas hésiter à demander conseil aux conseillers mobilité et surtout faire des journées d'immersion afin de vous faire un réel avis sur les postes auxquels vous pensez dans un coin de votre tête.

LE MOT DU RECRUTEUR



Nous sommes ravis d'accueillir Laurent au sein de notre équipe en tant que technicien SI. Il explore actuellement l'étendue des compétences nécessaires pour exceller dans sa nouvelle fonction.

Sa montée en compétences sera grandement facilitée par sa participation active à un parcours d'intégration, auquel il a déjà pris part en suivant plusieurs formations et en réalisant des interventions en double avec plusieurs de ses collègues, afin de lui permettre d'évoluer rapidement en totale autonomie.

Aux vues de la qualité et de l'engagement démontré depuis son arrivée, nous sommes convaincus que le développement de ses compétences se fera progressivement et en douceur et qu'il contribuera activement à maintenir nos standards élevés de qualité de service.

Gregory

LE MOT DE L'EMRG



Laurent est accompagné par l'EMRG depuis 2022 dans le cadre de son projet professionnel.

Son parcours d'accompagnement lui a permis d'avancer dans sa réflexion, tout d'abord sur le métier de Responsable d'Exploitation en BGNP, puis sur le métier de Technicien SI.

Après avoir réalisé des stages découverte et suivi des ateliers de l'EMRG sur la préparation à l'entretien de recrutement, Laurent a pu concrétiser son projet professionnel.

Camille



RÉGION GRAND EST

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-grand-est>

FAMILLE
SUPPORT

**MOBILITÉ EN DEHORS
DE LA POSTE SA**



Les Secrets de la Cascade : un escape game aux trois univers inédits pour une expérience inoubliable !



AYMERIC : DEPARTEMENT DE MEURTHE-ET-MOSELLE

3 QUESTIONS À AYMERIC

1. Pourquoi vous être lancé dans l'entrepreneuriat ?

C'est une passion commune, avec un ami, et aujourd'hui mon associé, qui m'a réellement donné envie de créer "Les Secrets de la Cascade", notre salle d'escape game ! Fans de ce jeu, nous évoquions souvent, comme on peut le faire sans trop y croire, à quoi ressemblerait notre propre "boutique". Et, finalement, nous avons décidé de nous lancer. Cela fait 18 mois maintenant, et nous sommes plus que ravis ! Je retrouve tout ce que j'aimais à La Poste, en tant que facteur : la richesse des échanges, les rencontres, la nouveauté chaque jour. Désormais, c'est au cœur de notre structure que je m'éclate. Ce qui m'a permis de me lancer, c'est aussi le dispositif proposé par La Poste, une vraie chance qui sécurise notre mobilité, c'est non négligeable !

2. Qu'est-ce que la Cellule ACE a pu vous apporter ?

Avec mon conseiller ACE et l'EMRG, j'ai été bien accompagné ! J'avais des RDV tous les 15 jours pour m'aider à faire avancer mon dossier. Cela a pris un peu de temps, car il faut mettre toutes les chances de son côté pour passer devant la commission. Et au bout de 9 mois, la très bonne nouvelle : j'ai bénéficié d'un financement pour mon projet.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Il faut croire en son projet, ne pas baisser les bras, solliciter les personnes ressources autour de nous pour être conseillé, guidé. Et surtout, il faut tenter pour ne pas avoir de regrets !

LE MOT DU CONSEILLER ACE

Joueurs invétérés depuis 2016, Aymeric PETHE et son associé avaient testé de nombreuses salles d'escape game en France et en Europe.

En 2019 ils décident d'associer leur passion avec un métier qu'ils souhaitent situer dans leur ville. Ils choisissent le local, obtiennent financements et subventions; prêt bancaire et prêt d'honneur (Initiative Grand Nancy et BPI) mais la Covid-19 met un frein à leur création d'entreprise.

C'est en 2023 qu'ils reprennent le projet et que débutent la réalisation des travaux et la commande des salles d'escape game. C'est également à ce moment qu'il contacte la cellule d'appui à la création d'entreprise et sollicite le dispositif d'aide financière de La Poste.

Nous intervenons aux différentes étapes d'un projet d'entreprise. Ici l'accompagnement a consisté à aider à la préparation du dossier de demande d'aide financière à la création d'entreprise : un levier pour le démarrage de cette jeune entreprise.

Aymeric et son associé ont pris le temps de préparer leur projet innovant. Ils ont fait preuve de méthodologie et de pugnacité.

Eric

CELLULE AIDE À LA CRÉATION D'ENTREPRISE (ACE)

MAP, Mon Avenir Professionnel - J'envisage une création ou une reprise d'entreprise

**MOBILITÉ EN DEHORS
DE LA POSTE SA**