



BOOK DES MOBILITÉS RÉUSSIES 2026



RÉGION OCCITANIE ET OUTRE-MER

MAP, Mon Avenir Professionnel - EMRG Occitanie et OUTRE-MER




LA POSTE
GROUPE

SOMMAIRE

◆ Famille relation commerciale et gestion clients

- [Hervé, de Facteur Service Expert à Chargé de Relation Bancaire crédit immobilier](#) 5
- [Aïchat, de Chargé de Clientèle Mayotte à Chargé de Clientèle Toulouse](#) 6
- [Joey, de Conseiller Relation client patrimonial à Chargé d'affaires](#) 7
- [Nelly, de Chargé de Clientèle à Conseiller Bancaire de Proximité](#) 8
- [Frédéric, de Responsable Animation Commerciale à Conseiller Clients professionnels](#) 9
- [Anaïs, de Factrice Guichetière à Chargée de Clientèle](#) 10
- [Yannick, de Manager De Proximité CSRC à Chargé Affaires Expert En Patrimoine Service Majeurs Protégés](#) 11
- [Jimmy, de facteur guichetier à La Réunion à chargé de clientèle](#) 12

◆ Famille management opérationnel

- [Olivier, de Facteur Service Expert à Responsable Opérationnel](#) 14
- [Dimitri, de Facteur Service Expert à Responsable Opérationnel](#) 15

◆ Famille support

- [Romain, de Responsable Opérationnel à Conseiller support SI](#) 17
- [Nadine, de Responsable de l'Exploitation et du Service au Client à Directeur Ressources Humaines Opérationnel](#) 18

SOMMAIRE

◆ Famille production, opérations et prestations clients

- [Bruno, de Distributeur Médiaposte à Agent courrier](#) 20
- [Emilie, de Factrice à Facteur Guichetier](#) 21

◆ Mobilité en dehors de La Poste SA

- [Anabelle, de Conseillère Bancaire à exploitante agricole](#) 23
- [Laetitia, de Factrice à conseiller funéraire](#) 24
- [Sandra, de Conseiller Relation Bancaire crédit immobilier à gestionnaire de paie](#) 25

Liens utiles

26

**FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS**



DE FACTEUR SERVICE EXPERT À CHARGÉ DE RELATION BANCAIRE CRÉDIT IMMOBILIER AU CREC DE MONTPELLIER

Herve



3 QUESTIONS À HERVE

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

J'ai souhaité intégrer LBP pour ses perspectives d'évolution, en particulier dans le domaine du crédit immobilier en back office. La dimension relation client de ce métier m'attirait particulièrement, ce qui a guidé un choix réfléchi et cohérent.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai réussi grâce à ma pugnacité et ma persévérance, ainsi qu'à une préparation approfondie avec ma conseillère en évolution professionnelle. Son accompagnement m'a permis d'aborder les entretiens avec confiance et sérénité. Elle m'a notamment aidé à construire un CV et une lettre de motivation impactants, et m'a préparé au travers de nombreux échanges. Une fois recruté, j'ai suivi un parcours de formation intensif de trois semaines à Paris, complété par un accompagnement sur le terrain, ce qui m'a permis d'être rapidement autonome.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Il est important de candidater sur des postes qui correspondent réellement à son projet, et non par opportunité. Il faut également bien analyser le poste visé et, si possible, réaliser une immersion pour valider son choix. Enfin, une préparation rigoureuse des entretiens, associée à de la motivation et de l'investissement personnel, est essentielle pour réussir.

LE MOT DU RECRUTEUR

Dans le cadre de sa mobilité vers le poste de Chargé de Relation Bancaire Crédit Immobilier, Hervé a fait preuve d'une excellente capacité d'adaptation. Il a rapidement assimilé les spécificités du métier ainsi que les processus liés à l'activité du crédit immobilier.

Il s'est distingué par sa rigueur, son implication, sa curiosité ainsi que son sens du service.

Son sérieux et sa volonté d'apprendre lui ont permis de développer rapidement ses compétences et de s'intégrer pleinement au sein de l'équipe.

Cette transition du service Courrier vers le service Crédit Immobilier constitue une véritable réussite, tant pour Hervé que pour l'organisation.

Oiafae

LE MOT DE L'EMRG

La réussite de M. BOULET repose avant tout sur sa forte motivation et sa pugnacité.

Tout au long de son parcours, il a su faire preuve d'un engagement constant et d'une réelle détermination pour atteindre son objectif professionnel.

Sa persévérance, associée à une implication sans faille, lui a permis de surmonter les obstacles et de mener à bien son projet de mobilité avec succès.

Catherine



RÉGION OCCITANIE ET OUTRE-MER

MAP, Mon Avenir Professionnel - EMRG Occitanie et OUTRE-MER

FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS



DE CHARGÉ DE CLIENTÈLE MAYOTTE À CHARGÉ DE CLIENTÈLE TOULOUSE À LA BGNP

Aïchat



3 QUESTIONS À AICHAT

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Occupant un poste de chargée de clientèle à Mayotte, j'ai souhaité effectuer une mobilité vers la métropole afin d'offrir une meilleure qualité de vie à ma famille. J'ai naturellement choisi de poursuivre sur un poste de chargée de clientèle, que je maîtrisais déjà, avec la volonté de continuer à évoluer dans la relation client.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai réussi grâce à mon implication et à un accompagnement de qualité par la CEDP. J'ai bénéficié de nombreux échanges en visioconférence pour me préparer aux tests et aux entretiens. J'ai su prendre en compte ses conseils et lui faire confiance tout au long du processus. En parallèle, j'ai mené des enquêtes métiers à distance pour mieux comprendre les attentes des postes visés. Très motivée, j'ai enchaîné plusieurs entretiens, me suis remise en question et ai travaillé sur les retours des recruteurs pour progresser. Cette persévérance m'a permis de rebondir et d'atteindre mon objectif.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Il est essentiel de se mettre en action, d'analyser précisément la fonction visée et son environnement, et de réaliser une enquête métier pour bien en comprendre les attentes. Il est également important de ne pas se préparer seul, de demander des retours après les entretiens et de savoir se remettre en question. Enfin, il faut oser, persévérer et ne pas hésiter à retenter sa chance.

LE MOT DU RECRUTEUR



Ce recrutement illustre une belle réussite de mobilité géographique, de Mayotte vers la métropole à Toulouse, au service des besoins de la branche.

Mme ASFAHANE a su convaincre lors de son entretien grâce à une préparation solide et une excellente compréhension des attendus du poste. Son profil polyvalent, alliant compétences commerciales et maîtrise des activités de back office, a constitué un véritable atout dans le processus de sélection.

Cette intégration réussie témoigne de la richesse des parcours internes et de l'efficacité des dispositifs de mobilité.

Dominique

LE MOT DE L'EMRG



Mme Aïchat s'est donnée les moyens pour atteindre son objectif lié à un enjeu personnel, sans se décourager.

Sa rigueur et son obstination lui ont permis de quitter courageusement son île natale Mayotte pour rejoindre la métropole

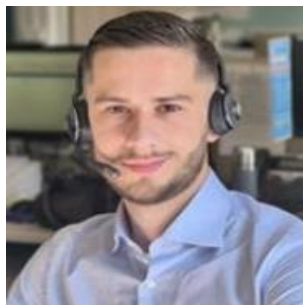
Catherine



RÉGION OCCITANIE ET OUTRE-MER

MAP, Mon Avenir Professionnel - EMRG Occitanie et OUTRE-MER

FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS



DE CONSEILLER RELATION CLIENT PATRIMONIAL À DISTANCE À CHARGÉ D'AFFAIRES À LA BGNP

Joey



3 QUESTIONS À JOEY

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

J'ai choisi le métier de chargé d'affaires par goût pour le contact direct avec les clients et l'accompagnement dans leurs projets. Après une première expérience en tant que conseiller à distance, j'ai souhaité évoluer vers un poste davantage orienté conseil, favorisant une relation de proximité et offrant plus de responsabilités.

2. Comment avez-vous réussi ?

Ma réussite repose sur mon investissement, ma capacité d'écoute et mon envie constante de progresser. Mon expérience à distance m'a permis d'acquérir une solide maîtrise de la relation client et des produits.

En évoluant vers le face-à-face, j'ai su adapter mes compétences, renforcer ma confiance et développer des relations durables avec mes clients.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

La rigueur, l'organisation et la persévérance sont des atouts indispensables pour progresser et atteindre ses objectifs.

LE MOT DU RECRUTEUR



J'ai été séduite par son expertise de la relation client à distance et sa capacité à maintenir un accompagnement de qualité grâce aux outils digitaux.

Son expérience représente une valeur ajoutée pour l'équipe, notamment pour accompagner ses collègues dans leur montée en compétences face aux enjeux de la digitalisation.

Professionnel, impliqué et fiable, il a su évoluer avec succès d'un poste de conseiller à distance vers un poste de chargé d'affaires, grâce à sa motivation, son sens du service client et sa capacité d'adaptation.

Convaincue par son parcours à distance, c'est un atout aujourd'hui pour les conseillers bancaires. Joey est une personne sur laquelle l'équipe peut compter.

Lamya

LE MOT DE L'EMRG



Cette mobilité est une nouvelle page professionnelle. Ses années d'expériences lui ont permis de développer son sens du contact et du service ; il ne restait qu'à transposer ses atouts pour réussir dans ce nouveau métier.

Aujourd'hui, son projet professionnel est réalité : il saura participer à la dynamique de sa nouvelle entité territoriale.

Porteur de la satisfaction clientèle, homme de défis, participer au développement du PNB et à la performance au travers des objectifs fixés sont ses motivations. Talentueux et engagé, Joey apporte engagement et professionnalisme.

La BGNP de Clermont l'Hérault bénéficiera de son énergie positive et de son dynamisme.

Frédéric



RÉGION OCCITANIE ET OUTRE-MER

MAP, Mon Avenir Professionnel - EMRG Occitanie et OUTRE-MER

FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS



DE CHARGÉ DE CLIENTÈLE À CONSEILLER BANCAIRE DE PROXIMITÉ À LA BGP

Nelly



3 QUESTIONS À NELLY

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Aujourd'hui conseillère bancaire, j'ai débuté ma carrière à La Poste en tant que factrice, après une formation en BTS Assurances. Mon objectif a toujours été d'évoluer au sein de l'entreprise. J'ai ainsi construit mon parcours progressivement en occupant différents postes : factrice, facteur guichetier, puis chargée de clientèle, jusqu'à devenir aujourd'hui conseillère bancaire.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai fait le choix de m'orienter vers le métier de conseiller bancaire pour continuer à développer la relation client, avec une dimension renforcée de conseil, de proximité et d'approche commerciale. Cette évolution s'inscrivait dans la continuité de mon parcours. J'ai pu réussir cette mobilité grâce à l'accompagnement de l'EMRG, de ma conseillère en évolution et de mon manager. Les échanges réguliers, les exercices pratiques et les simulations d'entretien m'ont permis de me préparer efficacement et de gagner en confiance.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Je recommande de définir clairement son projet professionnel et de s'y investir pleinement. Il est important de s'appuyer sur les dispositifs d'accompagnement comme l'EMRG, de rechercher activement des informations et des opportunités via MAP, et d'échanger régulièrement avec son manager pour bénéficier de conseils, d'accompagnement et d'immersions.

LE MOT DU RECRUTEUR



Quel parcours ! Dès les premières minutes de l'entretien, j'ai été marqué par la richesse du parcours de Nelly et par sa volonté constante de découvrir de nouveaux métiers.

À chaque étape, elle a su évoluer après avoir consolidé ses compétences. Le métier de Conseiller Bancaire de Proximité est exigeant et nécessite un temps d'adaptation, mais Nelly fait preuve d'une grande résilience et d'une énergie remarquable.

Elle a su saisir les opportunités offertes par le Groupe et incarne un très bel exemple de parcours professionnel riche et évolutif. Un grand bravo.

Bertrand

LE MOT DE L'EMRG



Nelly a souhaité donner un nouvel élan à son parcours en s'orientant vers le métier de CBP.

Très investie, elle a su mobiliser toute son énergie pour atteindre son objectif.

Sa motivation, sa persévérance et sa capacité à se remettre en question lui ont permis d'adapter sa posture commerciale et de réussir pleinement sa mobilité.

Elle s'est réellement donné les moyens de réussir.

Marie-José



RÉGION OCCITANIE ET OUTRE-MER

MAP, Mon Avenir Professionnel - EMRG Occitanie et OUTRE-MER

**FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS**



DE RESPONSABLE ANIMATION COMMERCIALE À LA BSCC À CONSEILLER CLIENTS PROFESSIONNELS À LA BGNP

Frédéric



3 QUESTIONS À FRÉDÉRIC

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Après plusieurs expériences commerciales en BSCC, j'ai saisi l'opportunité d'évoluer vers la fonction de conseiller clientèle professionnel en BGNP afin de découvrir un nouvel environnement et enrichir mon parcours. Cette évolution me permet de capitaliser sur mes compétences commerciales tout en développant de nouvelles expertises adaptées à ce secteur.

2. Comment avez-vous réussi ?

Le soutien de l'EMRG a été déterminant dans la réussite de mon projet. Grâce à leurs conseils, au partage d'expériences et à une approche objective, j'ai pu identifier les axes de progrès nécessaires et me concentrer sur les compétences transférables. Les échanges avec les différents interlocuteurs se sont déroulés dans un climat bienveillant, ce qui m'a permis d'aborder chaque étape avec confiance. Enfin, l'accueil et l'accompagnement de mon manager et de l'équipe ont facilité mon intégration dans un environnement professionnel porteur de valeurs humaines fortes.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Il est essentiel de définir clairement ce que l'on est prêt à investir dans son projet ainsi que ses attentes, notamment en matière d'environnement de travail. Il faut également bien se renseigner sur le métier visé, rester curieux et ne pas hésiter à poser des questions à son entourage professionnel (collègues, managers, EMRG). Enfin, il est important d'identifier ce que l'on peut apporter et de rester proactif à chaque étape du projet, en gardant à l'esprit qu'une fois la mobilité réalisée, le développement professionnel se poursuit.

LE MOT DU RECRUTEUR



Frédéric disposait d'une expérience riche et variée dans les métiers du courrier, ce qui lui a permis de prendre rapidement en main ses nouvelles missions de conseiller clientèle professionnel.

Orienté résultats et satisfaction client, il a su reprendre efficacement le portefeuille clients professionnels en répondant rapidement aux attentes et en réactivant les comptes inactifs.

Ses compétences techniques et son expérience lui confèrent une réelle crédibilité auprès de ses clients comme de ses collègues.

Il s'est parfaitement intégré à l'équipe et apporte un soutien précieux à ses collègues lors des périodes d'activité soutenue.

Gilles

LE MOT DE L'EMRG



Frédéric a su se remettre en question et rebondir pour faire évoluer son parcours.

Doté d'un fort tempérament commercial, il a su valoriser ses atouts et s'investir pleinement dans son nouveau métier.

Son engagement et sa capacité à se mobiliser ont largement contribué à la réussite de sa mobilité et à sa très bonne intégration au sein de la BGNP.

Marie-José



RÉGION OCCITANIE ET OUTRE-MER

MAP, Mon Avenir Professionnel - EMRG Occitanie et OUTRE-MER

FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS



DE FACTRICE GUICHETIÈRE À CHARGÉE DE CLIENTÈLE À LA BGNP

Anaïs



3 QUESTIONS À ANAIS

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Après un parcours issu de FormaPoste et 15 années en tant que factrice, j'ai évolué vers le poste de factrice-guichetière. Cette première expérience en relation client a confirmé mon intérêt pour le contact et la vente. Il m'a donc semblé naturel de poursuivre mon évolution vers le métier de chargée de clientèle. Dotée d'une bonne aisance relationnelle, je suis à l'écoute des clients afin de comprendre leurs besoins et leur proposer des solutions adaptées. Dynamique et motivée, j'ai à cœur de développer l'activité commerciale, de fidéliser la clientèle et de contribuer à la performance du bureau de Poste.

2. Comment avez-vous réussi ?

Cette évolution est le résultat d'un engagement personnel fort et d'une motivation constante. Mon projet s'est construit sur plusieurs années, en faisant preuve de patience et en avançant par étapes. J'ai également bénéficié d'un accompagnement précieux de ma conseillère EMRG, qui m'a aidée à préparer efficacement les entretiens de recrutement. Grâce à son expertise et à sa connaissance des attendus métiers, j'ai pu travailler sur les points clés nécessaires à ma réussite.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Je conseille de s'investir pleinement dans son activité, de persévérer et de chercher en permanence à développer ses compétences. Il est important de ne pas se reposer sur ses acquis. Par ailleurs, la plateforme CAP² constitue un outil essentiel pour structurer et piloter son projet professionnel de manière claire et progressive, de son élaboration jusqu'à sa concrétisation.

LE MOT DU RECRUTEUR



Anaïs disposait déjà d'une solide expérience de l'espace commercial grâce à son poste de facteur guichetier, même si elle ne détenait pas encore toutes les habilitations. Nous avons rapidement eu confiance en sa capacité à s'adapter et à prendre ses fonctions.

Elle se distingue par sa motivation, sa curiosité et son autonomie, ainsi que par un réel sens de la satisfaction client. Appréciant le travail en équipe, elle contribue à une dynamique collective positive.

Elle apporte à l'équipe une nouvelle énergie, tout en relevant le défi de développer ses compétences sur de nouveaux produits, ce qui crée également une dynamique stimulante pour l'ensemble du collectif.

Marie Carmen

LE MOT DE L'EMRG



Dès le début de son projet, Anaïs s'est montrée dynamique, persévérante, attentive et très impliquée dans sa préparation.

Son sérieux et sa détermination ont été des éléments clés de sa réussite.

Cette évolution illustre parfaitement que le travail, l'engagement et l'audace finissent toujours par porter leurs fruits.

Sandra



RÉGION OCCITANIE ET OUTRE-MER

MAP, Mon Avenir Professionnel - EMRG Occitanie et OUTRE-MER

FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS



MANAGER DE PROXIMITÉ CSRC À CHARGÉ AFFAIRES EXPERT EN PATRIMOINE SERVICE MAJEURS PROTÉGÉS CREC DE TOULOUSE

Yannick



3 QUESTIONS À YANNICK

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

C'est à l'occasion d'une immersion que j'ai découvert ce métier au-delà de la fiche de poste, à travers l'expérience concrète de professionnels engagés et passionnés. Cette découverte a confirmé mon intérêt pour une activité en adéquation avec mes valeurs personnelles, notamment autour de l'accompagnement des majeurs protégés, un domaine qui me tient particulièrement à cœur. Ce métier offre également l'opportunité de concilier sens et évolution professionnelle, dans un environnement exigeant.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai mobilisé l'ensemble des ressources mises à disposition par l'EMRG pour me préparer : immersions, supports d'accompagnement, préparation aux entretiens, e-learning, formations à distance, échanges réguliers avec les conseillers, ainsi que des outils d'aide à la création et à l'optimisation de mon CV et de ma lettre de motivation. J'ai bénéficié d'un accompagnement à la fois disponible, adaptable et véritablement personnalisé, qui m'a permis de progresser efficacement et de me présenter dans les meilleures conditions.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

La 1ère étape est de bien se connaître afin de définir un projet professionnel cohérent. Il est également important de mobiliser son réseau et de le développer pour mieux s'informer et se faire connaître. Une fois le projet clarifié, il convient d'exploiter pleinement les ressources et outils mis à disposition par l'entreprise, qui sont pertinents et efficaces. Enfin, il est essentiel de s'appuyer sur les personnes qui accompagnent ces dispositifs, dont la bienveillance et le professionnalisme sont de véritables atouts pour réussir.

LE MOT DU RECRUTEUR



Yannick, ancien Manager de Proximité au CREC de Toulouse, s'est rapidement intégré à l'équipe avec humilité et un fort esprit collectif, en phase avec les valeurs de l'agence des majeurs protégés.

Il fait preuve d'une grande adaptabilité et d'une réelle agilité au quotidien, en plaçant la relation humaine au cœur de son action, tant auprès des clients que de ses collègues.

Son sens du service, sa disponibilité et sa rigueur font de lui un profil parfaitement adapté au métier de Chargé d'Affaires Personnes Protégées.

Son engagement et sa motivation laissent présager une évolution très positive dans ses nouvelles fonctions.

Frédéric

LE MOT DE L'EMRG



Yannick s'est engagé très tôt et avec sérieux dans la découverte du métier, en multipliant les démarches : prise de contacts avec les équipes, compréhension de l'environnement des majeurs protégés et appropriation des enjeux stratégiques de la Banque Postale.

Il a ensuite mené un travail approfondi de réflexion sur ses compétences, ses motivations et sa valeur ajoutée pour ce poste, en identifiant précisément ce qu'il pouvait apporter et les axes de développement qu'il souhaitait travailler, tant sur les savoirs que sur les savoir-faire et les compétences comportementales.

Cet investissement, exigeant mais structurant, illustre parfaitement qu'un projet bien préparé est un facteur clé de réussite.

Sandra



RÉGION OCCITANIE ET OUTRE-MER

MAP, Mon Avenir Professionnel - EMRG Occitanie et OUTRE-MER

FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS



DE FACTEUR GUICHETIER À LA RÉUNION À CHARGÉ DE CLIENTÈLE À LA BCPN

Jimmy



3 QUESTIONS À JIMMY

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Mon parcours reflète avant tout une évolution progressive et une volonté de franchir un cap professionnel. Originaire de La Réunion, j'y ai débuté à La Poste en tant que facteur guichetier. Ce métier de terrain m'a permis de développer polyvalence, rigueur et sens du contact grâce à cette double activité. Cependant, j'aspirais à évoluer vers un métier davantage orienté conseil et relation client, ce qui m'a naturellement conduit vers la fonction de chargé de clientèle.

2. Comment avez-vous réussi ?

Pour concrétiser ce projet de mobilité, j'ai engagé une démarche structurée et je me suis appuyé sur un accompagnement solide. Mon manager m'a soutenu dès le départ et les équipes RH ont facilité les démarches. J'ai également bénéficié d'un suivi personnalisé de ma conseillère en mobilité, avec qui nous avons construit chaque étape du projet. Grâce à ce travail collectif et au dispositif de mobilité interne, j'ai pu réussir cette transition professionnelle, passant d'un métier de terrain à une fonction de chargé de clientèle. Cette évolution représente pour moi une réelle fierté.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Je conseillerais de ne pas hésiter à se lancer. Lorsqu'on est bien accompagné, les démarches sont accessibles et structurées. Il faut avant tout oser franchir le pas et s'engager dans son projet.

LE MOT DU RECRUTEUR



Nous avons eu l'opportunité de recruter Jimmy, précédemment facteur guichetier à l'île de La Réunion. Il s'est rapidement intégré à l'équipe et a su trouver sa place.

Motivé et désireux d'apprendre, il a su mettre à profit les compétences acquises lors de son parcours de formation.

Désormais habilité en assurance, il est en mesure de proposer l'ensemble des offres du Groupe.

Jimmy fait preuve de sérieux et démontre une volonté de construire un parcours professionnel ambitieux au sein de l'entreprise.

Laetitia

LE MOT DE L'EMRG



Jimmy a su croire en son projet et s'appuyer sur les personnes qui l'ont accompagné tout au long de son parcours.

Sa motivation et son engagement personnel lui ont permis de concrétiser son projet de mobilité, avec une prise de poste en métropole en tant que chargé de clientèle.

Cette réussite illustre pleinement l'importance d'oser se lancer et de se donner les moyens d'y parvenir.

Bravo Jimmy !

Marie-Lydie



RÉGION OCCITANIE ET OUTRE-MER

MAP, Mon Avenir Professionnel - EMRG Occitanie et OUTRE-MER

**FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS**

**FAMILLE
MANAGEMENT OPÉRATIONNEL**



DE FACTEUR SERVICE EXPERT À RESPONSABLE OPÉRATIONNEL À LA BSCC

Olivier



3 QUESTIONS À OLIVIER

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

En tant que facteur service expert, j'étais déjà attiré par le relai managérial, la proximité avec les équipes terrain et la diversité des missions. Le poste de Responsable Opérationnel m'a séduit par sa double dimension de manager et d'acteur de la production, ainsi que par la variété des activités proposées.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai réussi en m'investissant pleinement dans mon rôle de relai managérial, en accompagnant mon responsable d'établissement tout au long de l'activité et en travaillant en proximité avec le RESC. L'intérim du poste de responsable sur plusieurs mois a été une étape déterminante pour confirmer mon projet. J'ai également cherché à aller au-delà de mes missions, en animant les briefs, en proposant des améliorations et en testant de nouvelles pratiques. L'accompagnement de la CEDP m'a permis d'affiner ma posture et de me préparer efficacement aux entretiens.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Ne pas abandonner et savoir saisir les opportunités. Anticiper et s'inscrire dans une démarche proactive sont des éléments clés pour réussir son évolution professionnelle.

LE MOT DU RECRUTEUR



Olivier a su valoriser concrètement ses compétences et son implication dans ses nouvelles fonctions.

Il démontre une réelle cohérence avec les attentes du poste et s'inscrit pleinement dans l'esprit de la PPDC ainsi que dans les valeurs du Groupe La Poste.

Son engagement et son professionnalisme contribuent positivement à la dynamique de l'équipe.

Sandro

LE MOT DE L'EMRG



Olivier a su construire et préparer son projet en amont de manière approfondie, notamment à travers l'intérim sur des fonctions de ROP et des enquêtes métier.

Il se distingue par la solidité de son projet, son engagement dans le développement de ses compétences ainsi que par un sens de l'organisation remarquable.

Son investissement et sa posture professionnelle s'inscrivent pleinement en adéquation avec les valeurs du Groupe et la culture de l'établissement.

Catherine



RÉGION OCCITANIE ET OUTRE-MER

MAP, Mon Avenir Professionnel - EMRG Occitanie et OUTRE-MER

FAMILLE
MANAGEMENT OPÉRATIONNEL



DE FACTEUR SERVICE EXPERT À RESPONSABLE OPÉRATIONNEL À LA BSCC

Dimitri



3 QUESTIONS À DIMITRI

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

J'ai choisi le métier de Responsable Opérationnel dans la continuité de mon parcours, en restant proche du métier de facteur que j'ai toujours apprécié. J'aime accompagner les équipes au quotidien, les aider à trouver des solutions et les guider vers l'atteinte d'objectifs communs au sein de l'établissement.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai réussi grâce à ma persévérance et à mon organisation. Ma première tentative n'a pas abouti, mais j'ai su rebondir et progresser pour réussir lors de la seconde. J'ai été accompagné par mon manager ainsi que par la conseillère en évolution et développement professionnel de l'EMRG. Cet accompagnement m'a permis de réaliser des immersions, de travailler ma posture, mon discours et les compétences clés attendues, jusqu'à atteindre mon objectif.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Je conseille de bien connaître son environnement de travail, de s'informer régulièrement sur les opportunités de recrutement et de rester curieux (outils internes, actualités métiers...). Il est également important de se former pour développer sa culture professionnelle, de savoir se projeter et de travailler sa communication. Enfin, il ne faut pas hésiter à se faire accompagner par son manager et l'EMRG, et surtout persévérer sans se décourager face aux échecs.

LE MOT DU RECRUTEUR



Dimitri a su démontrer concrètement ses compétences et sa motivation.

Son profil est en adéquation avec la culture de l'établissement et les valeurs du Groupe La Poste.

Il a également su se remettre en question et prendre du recul pour progresser et continuer à s'améliorer dans ses fonctions.

Sandro

LE MOT DE L'EMRG



Dimitri a su identifier ses axes d'amélioration, notamment en matière de posture managériale, de structuration des réponses et de vision opérationnelle.

En s'appuyant sur les retours du recruteur, il a ajusté sa préparation de manière ciblée : clarification de son projet, entraînement aux mises en situation et renforcement de ses compétences.

Il a ainsi gagné en confiance, avec un discours plus structuré et aligné avec les attentes du poste.

Lors de sa seconde présentation, il a démontré une posture plus affirmée et une meilleure maîtrise du poste. Son parcours illustre la transformation réussie d'un premier échec en levier d'apprentissage.

Catherine

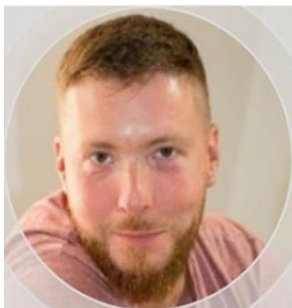


RÉGION OCCITANIE ET OUTRE-MER

MAP, Mon Avenir Professionnel - EMRG Occitanie et OUTRE-MER

**FAMILLE
MANAGEMENT OPÉRATIONNEL**

**FAMILLE
SUPPORT**



DE RESPONSABLE OPÉRATIONNEL À CONSEILLER SUPPORT SI À LA DSEM

Romain



3 QUESTIONS À ROMAIN

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Après une expérience en tant que Responsable Opérationnel Courrier/Colis, qui s'inscrivait dans mon parcours d'évolution, j'ai réalisé que ce poste ne correspondait pas pleinement à mes attentes. J'ai alors entrepris une réflexion pour identifier une orientation plus en adéquation avec mes aspirations. Attiré par les systèmes d'information et le numérique, le métier de conseiller support SI s'est imposé à moi comme une opportunité évidente.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai bénéficié d'un accompagnement précieux de la part de ma responsable des ressources humaines, ainsi que de ma conseillère en évolution et développement professionnel. Leur soutien, leurs conseils et leurs encouragements ont été déterminants dans la réussite de mon projet et m'ont permis de franchir chaque étape avec confiance.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Je conseillerais de faire preuve de patience, même lorsque la situation professionnelle semble complexe. Il est également essentiel d'être à l'écoute des conseils apportés par les équipes d'accompagnement, comme l'EMRG, et de les mettre en œuvre avec rigueur pour avancer efficacement dans son projet.

LE MOT DU RECRUTEUR



Nous avons eu le plaisir d'accueillir Romain, dont le profil de Responsable Opérationnel présentait un fort potentiel d'adaptation au poste de conseiller support EAPI au sein de la DSEM.

Grâce à ses qualités relationnelles, il s'est rapidement intégré à l'équipe et a su monter en compétences pour s'approprier ses nouvelles missions. Son sens de l'écoute et son appétence pour la relation client constituent de réels atouts dans le cadre du support à distance.

Depuis son arrivée, il contribue activement à l'amélioration de la prise en charge des incidents informatiques, dans un contexte de volume croissant. Son regard neuf participe également à l'évolution de nos pratiques et à l'optimisation de nos processus.

Romuald

LE MOT DE L'EMRG



Romain a adopté une posture proactive et constructive tout au long de son accompagnement.

Il a su capitaliser sur ses points forts et mettre en place des actions concrètes pour travailler efficacement ses axes d'amélioration, contribuant ainsi à la réussite de son projet de mobilité.

Fabienne



RÉGION OCCITANIE ET OUTRE-MER

MAP, Mon Avenir Professionnel - EMRG Occitanie et OUTRE-MER

**FAMILLE
SUPPORT**



DE RESPONSABLE DE L'EXPLOITATION ET DU SERVICE AU CLIENT À DIRECTEUR RESSOURCES HUMAINES OPÉRATIONNEL À LA BSCC

Nadine



3 QUESTIONS À NADINE

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Après une première expérience en ressources humaines, suivie d'un poste de RESC, j'ai souhaité revenir vers le domaine RH tout en capitalisant sur ma connaissance du terrain et du management opérationnel. Le poste de DRHO s'est inscrit comme une évolution naturelle, me permettant de valoriser cette complémentarité.

2. Comment avez-vous réussi ?

Cette mobilité a été rendue possible grâce à une préparation en amont de mon projet professionnel. J'ai bénéficié d'un accompagnement de l'EMRG, notamment de Sabine, qui m'a permis de clarifier mon projet, de valoriser mes compétences et de sécuriser les différentes étapes du processus de recrutement.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

La diversité des activités de La Poste offre de nombreuses opportunités de mobilité. Il est essentiel de construire un projet professionnel solide et de savoir mettre en avant ses atouts. S'entourer de professionnels, comme l'EMRG, est un véritable levier pour valoriser ses compétences et se préparer efficacement, notamment grâce à des outils comme CAP2.

LE MOT DU RECRUTEUR



Depuis sa prise de poste, Nadine TOUSTOU a su s'adapter rapidement à ses nouvelles fonctions de DRHO.

Son expérience opérationnelle en tant que RESC et sa connaissance du terrain constituent de véritables atouts, lui permettant d'être rapidement légitime auprès de ses interlocuteurs.

Elle se distingue par ses qualités d'écoute et de coopération, facilitant son intégration et la mise en place de relations de confiance.

Son engagement, sa motivation et sa capacité d'analyse ont favorisé une montée en compétences efficace. Cette mobilité illustre pleinement la valeur des parcours opérationnels au service des fonctions RH et de la performance collective.

Sandrine

LE MOT DE L'EMRG



Nadine, initialement engagée dans une démarche de préparation à un projet de vivier Directeur d'Établissement, a su faire évoluer sa réflexion professionnelle.

Elle s'est repositionnée avec pertinence sur une opportunité vers le métier de DRHO, en travaillant ce nouveau projet avec sérieux et engagement. Sa rigueur, son implication et sa capacité d'écoute ont fait de cet accompagnement à la fois un véritable challenge et un réel plaisir.

Elle s'est donné les moyens de réussir ce nouveau défi et a su concrétiser son projet avec succès.

Sabine



RÉGION OCCITANIE ET OUTRE-MER

MAP, Mon Avenir Professionnel - EMRG Occitanie et OUTRE-MER

**FAMILLE
SUPPORT**

**FAMILLE
PRODUCTION, OPÉRATIONS
ET PRESTATIONS CLIENTS**



DE DISTRIBUTEUR MÉDIAPOSTE À AGENT COURRIER

Bruno



3 QUESTIONS À BRUNO

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Ce métier m'attirait particulièrement pour son autonomie et son caractère terrain.

J'apprécie de travailler en extérieur et d'évoluer dans un environnement où je peux être indépendant dans l'organisation de mes activités.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai réalisé plusieurs immersions qui ont confirmé mon intérêt pour ce métier au sein de la Branche Services Courrier Colis. J'ai débuté en travaillant en binôme, ce qui m'a permis de m'adapter progressivement et de réussir ma prise de poste grâce à la complémentarité du travail en équipe.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Il est important d'oser sortir de sa zone de confort et de se lancer. Motivation, dynamisme et écoute sont essentiels pour réussir. Je recommande également de réaliser des immersions afin de découvrir concrètement le métier et valider son projet.

LE MOT DU RECRUTEUR



Suite à la fermeture du centre Médiapost, nous avons proposé à Bruno plusieurs immersions, dont la dernière à la concentration.

Les débuts ont été exigeants, le métier étant très différent de celui de distributeur.

Toutefois, grâce à sa persévérance, il a su s'adapter et réussir son immersion, ce qui nous a permis de lui proposer ce poste, sur lequel il s'épanouit aujourd'hui.

Christophe

LE MOT DE L'EMRG



Bruno illustre une très belle réussite de mobilité interne, passant d'une filiale à un métier historique de La Poste.

Son engagement, sa motivation et sa rigueur ont été déterminants tout au long de son parcours.

Catherine



RÉGION OCCITANIE ET OUTRE-MER

MAP, Mon Avenir Professionnel - EMRG Occitanie et OUTRE-MER

FAMILLE PRODUCTION, OPÉRATIONS
ET PRESTATIONS CLIENTS



DE FACTRICE À FACTRICE GUICHETIÈRE

Emilie



3 QUESTIONS À EMILIE

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

J'ai choisi le métier de facteur guichetier afin de poursuivre mes aspirations professionnelles et de revenir à une activité au guichet. Cette évolution me permet de retrouver un contact direct avec les clients, ainsi qu'une dimension commerciale stimulante, que j'apprécie particulièrement.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai engagé des démarches actives en réalisant une immersion et en suivant des formations en lien avec le poste visé. En comprenant les attentes du recruteur, j'ai pu préparer efficacement les tests et les entretiens avec l'accompagnement de ma conseillère en évolution professionnelle, qui m'a aidée à me mettre en situation et à gagner en confiance.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Les immersions et stages de découverte sont essentiels pour s'orienter, découvrir de nouveaux métiers et confirmer son projet. Il est également important d'en informer son manager afin de faciliter la mise en relation avec les ressources RH et l'accompagnement nécessaire.

LE MOT DU RECRUTEUR



Emilie s'est distinguée par son sens du service, sa rigueur et son aisance relationnelle.

Elle a su mettre en avant à la fois son expérience terrain et sa capacité à gérer la relation client au guichet.

Motivée et fiable, elle a démontré une bonne connaissance du poste et des missions, ainsi qu'une réelle volonté de s'investir au sein de l'équipe, en cohérence avec la culture de l'établissement PPDC.

Fredy

LE MOT DE L'EMRG



Emilie a su anticiper et construire son projet avec rigueur.

Elle a pris conscience des attendus du poste et a orienté ses démarches en conséquence, notamment en adaptant sa préparation aux étapes de sélection (tests et entretiens).

Son implication et sa méthode lui ont permis de suivre avec sérieux l'ensemble du processus de recrutement jusqu'à sa réussite.

Catherine

**MOBILITÉ EN DEHORS
DE LA POSTE SA**



DE CONSEILLÈRE BANCAIRE DE PROXIMITÉ À EXPLOITANTE AGRICOLE

Anabelle



3 QUESTIONS À ANABELLE

1. Pourquoi avoir osé cette nouvelle orientation professionnelle?

Ce choix s'est inscrit avant tout dans un projet personnel et familial, avec la reprise d'une exploitation agricole. Cette opportunité représentait pour moi une évolution de vie importante, en cohérence avec mes aspirations. Le fait de pouvoir, en cas de besoin, envisager une réintégration au sein de La Poste a également été un élément rassurant dans la construction de ce projet.

2. Comment avez-vous réussi?

J'ai engagé les démarches nécessaires avec sérieux et détermination. J'ai pu m'appuyer sur un accompagnement individualisé, notamment par le CEDP et l'ACE, qui m'ont guidé à chaque étape. Grâce à une préparation rigoureuse, à ma pugnacité et à une forte volonté d'aboutir, j'ai pu mener à bien ce projet de reconversion professionnelle.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Je recommande de ne pas avancer seul et de bien préparer son projet en amont. Il est essentiel de solliciter les bons interlocuteurs, comme le CEDP, afin de bénéficier d'un accompagnement adapté. Il faut également oser se lancer, croire en son projet et ne pas hésiter à franchir le pas pour éviter les regrets.

LE MOT DU CONSEILLER ACE

Cette mobilité illustre une très belle réussite, construite autour d'un véritable projet de vie.

Grâce à son engagement, sa détermination et la cohérence de sa démarche, elle a su transformer une opportunité personnelle en une transition professionnelle réussie.

C'est une fierté d'avoir pu l'accompagner dans la concrétisation de ce projet, qui témoigne de l'importance de l'écoute, de la préparation et de l'audace pour réussir une reconversion.

Catherine



DE FACTRICE À CONSEILLER FUNÉRAIRE

Laetitia



3 QUESTIONS À LAETITIA

1. Pourquoi avoir osé cette nouvelle orientation professionnelle?

Après 25 années passées à La Poste en tant que factrice, j'ai développé de solides compétences relationnelles et organisationnelles. Aujourd'hui, j'ai ressenti le besoin de me réorienter vers un métier à forte dimension humaine, au plus proche des familles, afin de les accompagner dans des moments particulièrement sensibles. Le secteur funéraire s'est alors imposé comme une évidence.

2. Comment avez-vous réussi?

Dans un premier temps, j'ai pris contact avec l'EMRG, qui m'a apporté écoute et conseils en me proposant plusieurs dispositifs adaptés, dont Transition Pro et le Soutien à la Reconversion Professionnelle (SRP). J'ai ensuite réalisé des immersions, notamment à travers deux stages en entreprises de pompes funèbres, afin de confirmer mon projet et d'identifier mes points forts ainsi que mes axes de progression. Enfin, j'ai présenté mon projet de reconversion professionnelle à ma hiérarchie, qui a validé ma démarche.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Une reconversion professionnelle demande un réel investissement personnel et de l'énergie. Il est essentiel d'être accompagné pour structurer et faire mûrir son projet. Les échanges avec l'EMRG, les immersions et les enquêtes métiers m'ont permis de construire un projet solide. Le soutien de l'entourage, notamment familial, est également primordial pour rester ancré dans la réalité du projet et le mener à bien.

LE MOT DE L'EMRG

Ce projet professionnel pour Laetitia est le fruit de son investissement de toujours !

Après 25 années passées à la Poste en qualité de factrice, elle a développé des compétences relationnelles et d'organisation.

Aujourd'hui son fort besoin de s'orienter vers un métier plus proche des familles, à dimension humaine lui permet de répondre à leurs attentes pour les satisfaire dans un contexte éprouvant.

Félicitations pour la réussite de ton projet ! Ta confiance en toi et ta détermination ont porté leurs fruits.

Je suis convaincu que tu continueras à exceller et à surmonter tous les défis qui se présenteront à toi. Continue à croire en tes capacités et à te motiver, tu es destinée au succès !

Frédéric

REJOINDRE UNE AUTRE ENTREPRISE DU GROUPE

MAP, Mon Avenir Professionnel – Des garanties pour évoluer dans le Groupe

**MOBILITÉ EN DEHORS
DE LA POSTE SA**



DE CONSEILLER RELATION BANCAIRE CRÉDIT IMMOBILIER À GESTIONNAIRE DE PAIE

Sandra



3 QUESTIONS À SANDRA

1. Pourquoi avoir osé cette nouvelle orientation professionnelle ?

Attachée aux valeurs du service public, j'ai construit un parcours professionnel riche et évolutif au sein de La Poste, qui m'a permis de développer des compétences variées en gestion administrative, financière et en relation client. Après 24 années d'expérience, en passant par différents métiers (factrice, agent de production, puis chargée de clientèle spécialisée en crédit), j'ai souhaité m'orienter vers un nouvel environnement. Une opportunité s'est présentée au sein de l'Agence de Services et de Paiement (ministère de l'Agriculture).

2. Comment avez-vous réussi ?

Accompagnée par mon conseiller en évolution et développement professionnel de l'EMRG, j'ai engagé les démarches nécessaires en constituant un dossier DEGED et en explorant les opportunités via le site de la fonction publique. En paramétrant des alertes ciblées, j'ai identifié une offre correspondant à mon projet.

Avec l'appui du CEDP pour la préparation de mon CV et de ma lettre de motivation, j'ai pu candidater dans de bonnes conditions.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Je recommande de multiplier les échanges avec son conseiller EMRG afin de construire et sécuriser son projet, même après de nombreuses années dans le même environnement professionnel. La persévérance, l'engagement et la veille active sur les opportunités sont des facteurs clés de réussite pour mener à bien une mobilité.

LE MOT DE L'EMRG



Les transitions professionnelles font partie intégrante des parcours, et cette mobilité illustre parfaitement une continuité de carrière réussie dans un nouvel environnement, au sein de l'Agence de Services et de Paiement de Nîmes.

Grâce à ses expériences, elle a su valoriser et transférer ses compétences techniques, relationnelles et administratives vers cette nouvelle fonction de gestionnaire de paie. Ensemble, nous avons travaillé son projet et structuré sa candidature avec des conseils adaptés, lui permettant de sécuriser chaque étape.

Sa détermination et son engagement ont été déterminants pour concrétiser ce projet. Je lui souhaite pleine réussite dans ce nouveau chapitre professionnel.

Frédéric

Liens utiles

Les books mobilités régionaux :

- ☐ [Bourgogne-Franche-Comté book mobilités régional 2025](#)
- ☐ [Auvergne-Rhône-Alpes book mobilités régional 2025](#)
- ☐ [Bretagne et Pays de la Loire book mobilités régional 2025](#)
- ☐ [Centre-Val de Loire book mobilités régional 2025](#)
- ☐ [Grand-Est book mobilités régional 2025](#)
- ☐ [Hauts-de-France book mobilités régional 2025](#)

Les books mobilités régionaux :

- ☐ [Île de France book mobilités régional 2025](#)
- ☐ [Normandie book mobilités régional 2025](#)
- ☐ [Nouvelle Aquitaine book mobilités régional 2025](#)
- ☐ [Occitanie et DROM book mobilités régional 2025](#)
- ☐ [Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse book mobilités régional 2025](#)

M'informer et me développer

- ☐ [MAP, Mon Avenir Professionnel - page d'accueil](#)
- ☐ [MAP, Mon Avenir Professionnel – Des garanties pour évoluer dans le Groupe](#)
- ☐ [MAP, Mon Avenir Professionnel - Espace Mobilité Recrutement Groupe](#)
- ☐ [Mobilité interne | netRH](#)
- ☐ [CAP² : Comment Agir sur mon Projet Professionnel – Accueil](#)
- ☐ [Mon développement professionnel BGP](#)
- ☐ [Mon développement professionnel BSCC](#)